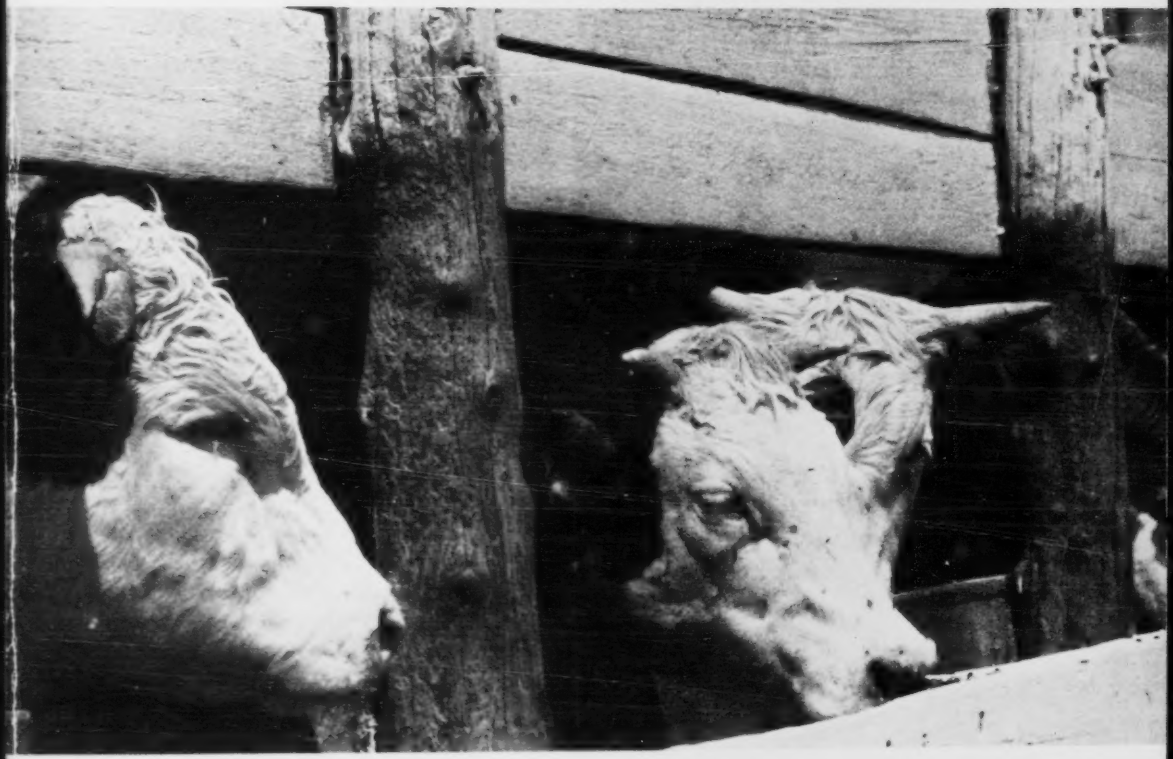
Les conférences socio-économiques du Québec

Agro-alimentaire

La viande bovine



Rapport

Photographie de la page-couverture:
Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Les conférences socio-économiques du Québec

Agro-alimentaire

La viande bovine

Rapport

Les conférences socio-économiques du Québec

Agro-alimentaire

La viande bovine

Rapport

Rapport des délibérations tenues lors de la conférence socio-économique sur l'industrie de la viande bovine, à Sherbrooke, les 22 et 23 novembre 1979.

Dépôt légal — Bibliothèque nationale du Québec
premier trimestre 1980
ISBN 2-551-03670-4

104-04368/

Avant-propos

Le présent rapport de la conférence socio-économique sur l'industrie de la viande bovine est un compte rendu fidèle des délibérations tenues à Sherbrooke. Il s'adresse, bien sûr, à tous les participants et observateurs présents. Il se veut aussi un instrument privilégié à l'intention des chercheurs qui devront procéder à une analyse des propos échangés et aux gens qui réaliseront les engagements pris à cette occasion.

En avril 1978, lors de la conférence socio-économique sur l'agro-alimentaire, les participants ont proposé la tenue de rencontres plus spécifiques. C'est pourquoi cinq autres conférences furent convoquées par le ministre d'État au Développement économique, monsieur Bernard Landry et le ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, monsieur Jean Garon, portant chronologiquement sur l'industrie céréalière, la viande bovine, la volaille, les fruits et légumes et l'industrie laitière.

Le document «État de la situation»

Le document de réflexion déposé avant la conférence décrit la situation de l'industrie de la viande bovine au Québec dans un contexte international et canadien. Après avoir précisé les objectifs recherchés en termes de développement économique, il aborde les différentes étapes de la chaîne agro-alimentaire, de la mise en marché à la production en passant par la transformation. Enfin, il fait le point sur les politiques gouvernementales québécoises et canadiennes en ce domaine.

La participation des partenaires

La conférence mettait en présence les principaux groupes impliqués aux étapes de la production, de la transformation, de la commercialisation, de même que des représentants des syndicats, des groupes de consommateurs et du gouvernement. Elle est le point d'aboutissement de toute une série de rencontres préparatoires où les partenaires impliqués se sont mis d'accord sur un ordre du jour concret et précis qui détermine le déroulement des thèmes: l'évolution et la pénétration des marchés, la production de boeuf au Québec et sa transformation.

Une conférence: un agir collectif

Ce dialogue est déjà un agir collectif où sont rassemblées les forces vives de tout un secteur. C'est un nouveau point de départ basé sur l'expérience et le savoir de chacun. C'est maintenant aux partenaires qu'incombe la responsabilité d'agir dans le sens de la collectivité, là même où ils retrouveront leurs intérêts personnels.

Gilles Châtillon
Directeur général
Secrétariat permanent des conférences
socio-économiques du Québec

Table des matières

Avant-propos V
Introduction 1

● Partie I — L'ouverture de la conférence 7

Chapitre 1 — Le mot de bienvenue 9

Chapitre 2 — Les préoccupations des groupes invités 15

Union des producteurs agricoles 17
Fédération des producteurs de bovins du Québec 18
Coopérative fédérée de Québec 20
Société des parcs d'engraissement du Québec 22
Comité de coordination du circuit de ventes de veaux et de bouvillons d'embouche du Québec 23
Encans d'animaux de Québec 24
Association des détaillants en alimentation du Québec 25
Association des grossistes en viande 26
Conseil des salaisons du Canada 27
Association des banquiers canadiens 29
Conseil des gens d'affaires du Québec 30
Conseil provincial de l'Union des employés de commerce 31
Association des consommateurs du Québec inc. 33

● Partie II — Les thèmes à l'étude 35

Chapitre 3 — L'évolution et la pénétration des marchés 37

3.1 Tour de table 39
3.2 Les besoins actuels, les changements dans les habitudes de consommation et les prévisions à court et moyen termes des marchés 43
3.3 Les réseaux d'approvisionnement et la pénétration des marchés .. 61

Chapitre 4 — La production de boeuf au Québec 73

4.1 Tour de table 75
4.2 La production de viande de boeuf 84
4.3 Les objectifs de la production 107

Chapitre 5 — La transformation des produits au Québec 115

5.1 Tour de table 117
5.2 Les sources d'approvisionnement et l'état des entreprises 124
5.3 Les conditions de travail et la formation de la main-d'oeuvre 135
5.4 Les marchés intérieurs et extérieurs 138

● Partie III — Les conclusions de la conférence 155

Chapitre 6 — Synthèse des conclusions 157

● Annexes

I Les invités présents 199

II Lexique des principaux termes utilisés dans l'industrie de la viande bovine 205

III La réalisation de la conférence 209

IV Les documents des conférences socio-économiques du Québec 211

● Index

I Index des intervenants 217

II Index des sujets traités 219

Introduction

Introduction

Afin de recréer et aussi de mieux comprendre le contexte dans lequel se sont déroulées les discussions lors de cette conférence, l'on reproduit ici quelques éléments illustrant la démarche générale suivie. Ceux-ci sont tirés du programme de la conférence, lequel était à la disposition des participants.

La salle de conférence comprenait une table centrale et des sections assignées aux groupes de participants, de conseillers, d'observateurs et de journalistes. La presse avait accès à toutes les activités de la conférence; de plus, les délibérations étaient transmises en direct dans la salle de presse.

Le déroulement

La démarche générale

Pour traiter efficacement les thèmes à l'ordre du jour, la formule de travail retenue fut «la plénière» qui a permis des échanges entre une trentaine de participants regroupés autour d'une table centrale. Ce travail en plénière fut dirigé par un président des délibérations.

Pour assurer une représentativité adéquate autour de la table centrale, un nombre déterminé de places avait été assigné à chaque groupe d'agents, (production, transformation, commercialisation, associations patronales et syndicales, etc.). Chaque groupe avait un responsable désigné pour gérer l'accès à ces sièges qui faisait l'objet d'une rotation entre les participants selon leur intérêt et les thèmes à l'étude.

La démarche a compris trois phases: l'ouverture de la conférence, l'étude des thèmes (les marchés, la production et la transformation) et une synthèse des conclusions de chacun des thèmes.

L'ouverture

L'ouverture de la conférence a eu lieu jeudi le 22 novembre à 14 heures et comportait les éléments suivants:

— l'allocution de Jean Garon, ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

— les interventions de 13 représentants des groupes d'agents expliquant les motifs de leur venue à la conférence et le champ de leurs préoccupations

L'étude des thèmes

Une période de deux heures en plénière fut consacrée à l'étude de chacun des thèmes à l'ordre du jour:

— l'évolution et la pénétration des marchés

— la production du boeuf au Québec

— la transformation des produits au Québec

Chaque plénière a débuté par un tour de table des représentants des divers groupes d'agents en vue de dégager leurs préoccupations, fut suivie d'un échange d'opinions entre tous les participants afin d'inventorier des solutions ou des moyens d'action à responsabilités partagées et s'est terminée par une conclusion des délibérations.

La synthèse des conclusions

Cette synthèse dressa l'inventaire des consensus établis entre les agents lors de la conférence; elle permit aussi de préciser certaines intentions, demandes ou engagements déjà énoncés. La synthèse des conclusions fut sous la présidence de monsieur Jean Garon, ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec.

Le droit de parole

L'accès à la table centrale fut géré par le responsable désigné de chaque groupe d'agents. Tous les participants siégeant à la table centrale avaient le droit de parole, droit qu'ils pouvaient exercer aussi souvent qu'ils désiraient le faire pour une durée maximale de trois minutes à la fois.

Le président des délibérations

Le président des délibérations avait trois mandats: l'application du programme horaire et des règles convenues, la clarification des propos et la continuité des échanges. Pour ce faire, il situait les participants par rapport aux thèmes et aux objectifs de chaque séance de travail, établissait l'allocation du temps, maintenait l'ordre, reformulait au besoin les interventions, provoquait leur explicitation ou les comparait avec d'autres, les structurait et au besoin, énonçait une synthèse.

Il accordait la parole à ceux qui en faisaient la demande et assurait la liberté d'expression. Il jugeait de la pertinence d'accorder le droit de réplique.

La transcription des délibérations

Toutes les délibérations furent enregistrées sur bande magnétique et un sténotypiste a fourni une transcription exacte et fidèle de ses notes.

La transcription d'interventions orales n'étant pas toujours faciles à lire, il a fallu en retoucher la forme pour en faciliter la compréhension. Là où la clarté n'était pas en cause, la transcription exacte est reproduite ici, d'où ce caractère de langage parlé qu'on retrouvera tout au long du rapport.

Partie I — L'ouverture de la conférence

(chapitres 1 et 2)

Chapitre 1

Le mot de bienvenue

Le mot de bienvenue

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Je voudrais tout d'abord souhaiter la bienvenue à tous les participants, conseillers et observateurs à cette deuxième conférence sectorielle de l'agro-alimentaire.

Je voudrais excuser aussi — puisqu'il m'a demandé de le faire, — monsieur Bernard Landry qui devait être ici aujourd'hui, mais qui fut empêché de venir au tout dernier moment.

Et je voudrais dire toute la satisfaction devant l'intérêt que vous accordez à ces conférences. Parce qu'il y en a plusieurs d'entre vous qui étiez à Saint-Hyacinthe il y a deux semaines, à l'occasion de ces deux journées sur les céréales et qui êtes ici aujourd'hui. Les commentaires qui ont été mentionnés concernant l'intérêt que vous accordez à ces conférences et l'enthousiasme témoigné nous assurent déjà que l'industrie du boeuf profitera autant de ces rencontres que l'industrie céréalière a pu en bénéficier les 8 et 9 novembre derniers à Saint-Hyacinthe.

Le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec a reconnu dans cette formule un moyen efficace de concertation. Plus encore, il y a vu un outil de planification qui dépasse largement les moyens traditionnels, car il implique, au départ, une participation active de tous les agents de décision dans l'industrie concernée.

Dans le cadre de l'énoncé de politique économique «bâtir le Québec» qui a été fait en collaboration, comme vous le savez, par le ministère d'État au développement économique, en collaboration avec chacun des ministères sectoriels, la partie agro-alimentaire a été bâtie par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation et le ministère du Développement économique. Nous avons identifié trois secteurs d'activité sur lesquels nous devrions axer prioritairement nos efforts. Ces secteurs sont ceux de la viande bovine, des céréales et de l'horticulture.

Ça ne veut pas dire de négliger les autres, mais d'aller où il y a une perspective de développement considérable, immédiate.

Dans l'industrie de la viande bovine, nous avons déjà posé les principaux jalons qui visent d'une part, à encourager le développement de la production

du boeuf, notamment par les programmes de stabilisation des revenus, les programmes d'établissement de parcs d'engraissement et par plusieurs autres programmes régionaux, et, d'autre part, par le regroupement et la consolidation des entreprises d'abattage dans un plan de rationalisation du secteur des viandes du Québec.

Aujourd'hui, cette conférence nous permettra de faire le point à un moment précis du développement du secteur du boeuf et vise aussi deux objectifs importants: nous désirons d'abord définir avec l'ensemble des partenaires — les gens qui sont impliqués dans l'industrie de la viande bovine — l'orientation spécifique que nous devrions ensemble donner à chacun des secteurs.

Ensuite, nous voulons connaître — nous aimerions connaître — quels gestes chacun d'entre vous est prêt à poser dans les mois qui suivront pour accélérer davantage le mouvement de développement déjà amorcé dans l'industrie de la viande bovine.

Le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec est disposé à s'engager plus à fond, mais nous savons que les efforts du gouvernement n'auront pas la même portée s'ils sont entrepris sans la collaboration de chacun d'entre vous.

Certaines circonstances favorisent actuellement le développement de cet élevage, mais il faudrait en définir les principaux éléments, pour identifier le cadre dans lequel évoluera l'industrie au cours de prochaines années.

Premièrement, le Québec doit diversifier son agriculture et plus particulièrement une certaine partie des ressources engagées dans la production laitière. Puisque la demande des produits laitiers demeurera sensiblement stable et que les producteurs devront augmenter leur productivité pour demeurer concurrentiels, on prévoit que, d'ici 1982, le cheptel laitier diminuera d'environ 90 000 vaches, libérant ainsi environ 600 000 acres de terre.

Ensuite, la demande de boeuf se déplace graduellement vers une consommation de plus en plus grande de viande hachée. Si le cheptel laitier diminue, le marché offrira d'excellentes opportunités pour développer la production de bouvillons élevés au pâturage et utiliser ainsi une partie des ressources agricoles disponibles.

Nous disposons d'une quantité impressionante de veaux laitiers dirigés en très bas âge vers les abattoirs ou vers l'exportation. Cette ressource mérite aussi notre attention, car sa valorisation dans les élevages spécialisés permettrait d'offrir un produit d'une qualité capable de satisfaire les désirs des consommateurs québécois.

À plus long terme, nous pourrions également envisager un marché d'exportation où le Québec serait à peu près le seul fournisseur au Canada.

Enfin, le secteur de la transformation est déjà prêt à accueillir une forte augmentation de la production et tout le réseau de distribution au consommateur est organisé pour fournir un marché très volumineux.

Il me semble donc que le Québec n'est ni à court de ressources, ni de moyens, pour développer ou consolider à tous les niveaux du secteur, une industrie bovine dynamique. Il ne reste qu'à identifier les étapes à franchir, les responsabilités de chacun des partenaires et surtout, à s'engager à déployer des efforts vers un même objectif. Voilà le défi que nous avons à relever au cours de cette conférence.

Chapitre 2

Les préoccupations des groupes invités

Les préoccupations des groupes invités

Paul Couture
Union des producteurs agricoles

La Confédération de l'UPA assiste à la conférence socio-économique sur la viande bovine dans le même esprit qu'elle l'a fait à la précédente conférence sur l'industrie céréalière, c'est-à-dire avec la conviction que cette rencontre sera bénéfique à l'ensemble de l'économie agricole du Québec.

Le poste le plus massivement déficitaire de la balance commerciale du Québec, dans le domaine agricole, est celui de la viande bovine. On estime que ce déficit s'élèvera en 1979 à 800 $ millions exprimé au prix à la ferme, soit environ 50% de la valeur de toute la production agricole québécoise. C'est là un marché fabuleux et accessible. C'est la raison pour laquelle l'UPA est favorable à une politique de développement agricole qui place la production bovine parmi les trois principales productions à promouvoir, avec les céréales et l'horticulture.

Cependant, des obstacles existent qu'il faut éliminer; si l'on veut que la tendance actuelle à l'accroissement de cette production se maintienne et s'accélère. L'instabilité des prix de ce produit, qui s'observe à travers le cycle du boeuf et les quantités énormes de capitaux que nécessitent cette production, l'insuffisance en terme de savoir-faire sont sans doute parmi les principales raisons qui ont contribué à rendre son expansion difficile.

Aussi, la production de viande bovine s'est en général développée soit comme sous-produit de l'industrie laitière, soit dans le secteur du boeuf de type boucherie, dans le cadre de petites entreprises de vaches-veaux exploitées à temps partiel. De plus, si on inclut les sujets issus des troupeaux laitiers, la capacité d'abattage et le stock de veaux produits au Québec sont considérables. La capacité des parcs d'engraissement ne s'élève cependant qu'à environ 25 000 têtes.

Par ailleurs, le Québec possède plusieurs atouts pour développer cette production. Il dispose d'abord d'importantes réserves de sols inexploités qui s'accroissent avec la mise en disponibilité de sols, utilisés jusqu'ici, par l'industrie laitière. Ces sols sont généralement moins dispendieux que ceux où est produit le boeuf qui approvisionne notre marché. Nous possédons un énorme potentiel du côté des sujets issus des troupeaux laitiers, qui à l'heure actuelle, sont sous-

valorisés. Finalement, le fait qu'on ait assigné, au Québec, une place prioritaire au développement de cette production, constitue à nos yeux un engagement de la part des autorités, à consentir des efforts, pour lever les obstacles à son développement.

Il faut, pour le faire, renforcir ce que le document préparé pour cette rencontre appelle «le maillon le plus faible de la filière de la viande bovine», c'est-à-dire la production. Il faudra emprunter deux directions pour rencontrer cet objectif, soit la valorisation des sujets issus des troupeaux laitiers, et l'accroissement de notre troupeau de bovins de boucherie. Pour ce faire, la constitution d'un réseau de producteurs professionnels de viande bovine est essentielle.

L'un des principaux problèmes auxquels font face les producteurs de boeuf est l'insuffisance des ressources humaines dans le domaine de la recherche, de la vulgarisation, et de l'encadrement des producteurs. Il faut élaborer des techniques de production adaptées au contexte québécois, et même régional.

L'assurance-stabilisation a contribué en partie à atténuer les dommages causés à nos entreprises par le cycle des prix. Il faudra améliorer ce programme et contribuer à accroître la capacité de nos producteurs, à opérer sur un marché instable comme celui du boeuf.

Du point de vue de la quantité de capitaux nécessaires dans l'industrie du boeuf, il faudra habituer les institutions financières à opérer sur ce marché et peut-être les inciter à mettre en place des programmes adaptés spécifiquement à cette production. Ne devrions-nous pas, dans le domaine de l'engraissement-finition, étudier la formule des parcs qui travaillent dans d'autres régions du Canada, sur la base de la vente de leurs services à des propriétaires d'animaux?

Est-ce qu'il n'y aurait pas lieu d'étudier une formule où des naisseurs seraient propriétaires, par le biais de la formule coopérative ou d'une compagnie, de parcs d'engraissement de service?

L'instabilité du monde dans lequel nous vivons et le haut niveau de la consommation québécoise de viande bovine nous commandent d'accorder la priorité, dans le domaine du développement agricole, à la production susceptible de satisfaire notre marché intérieur . . .

Jean-Marie Tremblay
Fédération des producteurs de bovins du Québec

C'est avec plaisir que la Fédération des producteurs de bovins du Québec a accepté de participer au présent mini-sommet.

La Fédération des producteurs de bovins du Québec est composée de 14 syndicats régionaux, elle regroupe les producteurs de viande du Québec.

La production de bovins de boucherie commence par la production de bons veaux d'embouche. Nous proposons une politique semblable à celle déjà en vigueur pour les parcs d'engraissement. Cette politique devrait donner une incitation qui pourrait être de l'ordre de 400 $ par vache, jusqu'à un maximum de 40 000 $ par unité de production. Cette politique devrait être accessible aux exploitations actuelles et aux nouvelles exploitations, pour les investissements destinés à augmenter le potentiel génétique, la qualité des veaux, la production herbagère; enfin, des investissements destinés à augmenter et améliorer la production des veaux d'embouche.

Nous prenons pour acquis que les mesures en vigueur pour favoriser l'implantation de parcs d'engraissement, vont permettre d'améliorer ce secteur.

Les mesures préconisées doivent aussi être conformes aux réalités régionales, à la mentalité des producteurs, à l'état du développement de la production dans les régions, ainsi qu'aux mentalités locales. Nous croyons que les plans de développement régional déjà amorcés doivent se poursuivre et s'intensifier. Les politiques régionales doivent s'inscrire dans une politique provinciale de l'industrie bovine, et il est aussi nécessaire que les producteurs s'impliquent dans la mise en marché.

Il faut dire que l'avenir que nous entrevoyons serait de favoriser l'organisation de coopératives locales ou régionales, administrées par les producteurs. Le tout devrait être regroupé par un plan conjoint, qui verrait à mettre en place certains règlements destinés à protéger tous les producteurs, à assurer des conditions de marché, connues et équitables pour tous les intervenants.

Il faut reconnaître que le régime d'assurance-stabilisation a aidé les producteurs, mais il faut aussi constater qu'après quatre années d'opérations, nous ne voyons aucune augmentation significative des troupeaux de vaches.

Recommandations. Après quatre ans, il est temps de revoir quelque peu l'opération du régime. Permettez-nous de faire certaines suggestions. Il faudrait: a) revoir les coûts de production du secteur vache-veau; b) trouver des méthodes de prévision de marché plus fiables; c) trouver une formule d'entente avec les producteurs au niveau de la caisse de fonds d'assurance; d) étendre la formule aux veaux issus du troupeau laitier.

Également nous proposons à ce stade-ci:

Une politique de développement de la production des veaux d'embouche de qualité; une politique de crédit conforme aux besoins; la réglementation des maisons d'enchères; la standardisation des méthodes d'abattage; l'étude des

rôles et fonctions du marché public de Montréal en regard des autres modes de vente; une meilleure réglementation des transporteurs d'animaux vivants; la protection des producteurs en cas de faillite de l'acheteur; l'intensification des programmes régionaux de développement; l'information des producteurs sur les marchés;

La Fédération voudrait qu'à partir des présentes discussions il y ait des suites concrètes. Par exemple, que le comité d'experts nommé par la Régie des marchés agricoles accélère l'étude du projet de plan conjoint de producteurs de viande bovine.

En terminant, la Fédération se dit disposée à innover et à participer activement à tout programme de développement qui aura pour caractéristique de protéger le revenu des producteurs. En deux mots, il faut éviter que des décisions prises ailleurs viennent saborder les efforts des producteurs. Ainsi, avant de faire disparaître complètement la prime à l'hivernement, il faudra faire une étude assez objective. Nous ne sommes pas certains que sa disparition complète ne contribuera pas à faire liquider certains troupeaux.

Rolland Pigeon

Coopérative fédérée de Québec

La coopération agricole québécoise, présente au niveau de la production et de la transformation de la viande bovine, est heureuse d'apporter sa modeste contribution à la présente conférence socio-économique. Le but premier de la coopération agricole étant le mieux-être de l'agriculture québécoise, elle se doit de supporter tous les efforts ou programmes visant à développer l'important potentiel qu'offre la viande bovine.

L'agriculture du Québec est depuis longtemps une agriculture axée sur les productions animales. Si l'on veut développer la production bovine au Québec, il faudra, à notre avis, le faire à partir premièrement de nos troupeaux-souches vache-veau de type à viande. En deuxième lieu seulement, nous pourrons penser à des sujets croisés. À notre avis, cependant, seuls les sujets F-1 dont le type dominant est le type viande, devraient être retenus pour fin d'engraissement, soit environ la moitié des éléments issus de ces croisements. Ceci amène la nécessité d'une sélection obligatoire, sélection devant être faite, non pas à quelques jours, mais bien à l'âge de trois semaines, un mois.

Les raisons qui nous forcent à nous limiter à des animaux de types «à boeuf» sont uniquement d'ordre économique. Il faut plus de concentré énergétique pour finir un animal de type laitier et en plus, on est pénalisé au niveau du marché d'un montant de l'ordre d'environ 10¢ par livre de produit vivant. Ces deux différences combinées représentent à elles seules un montant de 100 à 150 $ par

tête. Comme il s'agit là de plus que le revenu normal d'une opération d'engraissement, la conclusion saute aux yeux.

Si l'on veut développer la production bovine au Québec, il faudra également conserver dans notre province, nos veaux d'embouche. Actuellement une partie importante de veaux issus de nos 150 000 vaches «à boeuf» prennent le chemin des autres provinces. Il y a là un phénomène qui risque de rendre inopérantes les meilleures mesures incitatives.

Le développement de notre industrie bovine passe donc par un plus grand nombre de vaches «à boeuf» dont les rejetons devront être retenus au Québec. À ce chapitre, il importe de souligner qu'en Amérique du Nord les opérations vache-veau constituent à peu près 50% des petites opérations à temps partiel. Au Québec, ce pourcentage risque d'être encore plus élevé. Un éleveur de 50 vaches «à boeuf» ne peut espérer qu'un revenu, pour son travail et son équité, de l'ordre de 100 $ par vache. Et ceci, quand les choses vont bien. C'est peu pour les investissements et les risques considérés. C'est définitivement insuffisant pour faire vivre une famille. Si on veut développer cette production, on devra ajuster nos mesures d'assistance (subventions, primes, etc.) et nos critères d'acceptations des divers prêts agricoles, à l'aspect «temps partiel» de cette opération. Autrement, on risque fort de travailler dans le vide et de ne pas atteindre les résultats escomptés en termes d'importance du cheptel.

Nous avons parlé de l'opération naissage qui reste à organiser. L'opération engraissement, quant à elle, semble mieux engagée. Nous aimerions quand même apporter ces commentaires. Si l'on veut continuer à développer cette phase de production, il faudra: 1. Que les producteurs puissent continuer à bénéficier des subventions actuellement disponibles (parc d'engraissement, silo, réservoirs à grains, etc.) Ces subventions devraient être augmentées pour les rendre encore plus incitatives. 2. La politique des encans spécialisés devrait être encouragée. Les critères d'opérations de ces encans devraient être renforcés (santé, manipulation, etc.). Le préconditionnement, incluant les injections préliminaires au départ de l'encan, devrait être obligatoire. 3. Le ministère devrait former une équipe d'agronomes et de vétérinaires spécialisés dans ce type d'élevage.

Il y a actuellement peu de spécialistes au Québec et le besoin nous en apparaît essentiel, compte tenu des risques et de la mince marge bénéficiaire de l'opération. 4. Le ministère devrait s'assurer que les prix payés pour des animaux de choix soient en relation avec leur valeur. Il n'y a pas, actuellement, d'offre suffisante et régulière pour permettre l'établissement d'un marché franc comme cela existe en Ontario et dans l'Ouest. Voilà pour l'aspect production.

Jan van Gennip

Société des parcs d'engraissement du Québec

La Société des parcs d'engraissement regroupe tous les engraisseurs de 50 têtes et plus, dans la province de Québec. La Société a été formée pour donner de l'information aux engraisseurs, sur l'achat des animaux. Les membres sont aussi informés sur les traitements de vaccins, d'engrais Solifam. Les programmes d'alimentation sont donnés à nos réunions. On parle des bâtiments de classement, pour les animaux, de la mise en marché des bouvillons directement à l'abattoir par encan, etc. En plus de ça, notre objectif est d'augmenter la production. À ce moment-ci, on parle de 3%. On aimerait, d'ici 4 ou 5 ans, monter à 25%. Mais, comment procéder?

Des subventions de construction de parcs d'engraissement aideraient beaucoup. Je crois que, cette année, les constructions ont été doublées. Je crois, personnellement, que d'ici l'année prochaine, au lieu d'avoir 3%, on aura un minimum de 6%. Et si on continue de ce côté-là, d'ici 4 ou 5 ans, on produira environ 25% de notre consommation, dans la province de Québec À ce moment-là, au lieu d'importer de 700 à 800 $ millions en viande au Québec, ça pourrait diminuer à 500 ou 600 $ millions. Ce serait un très bon progrès pour l'économie de la province de Québec.

Le deuxième objectif, c'est d'augmenter la qualité des carcasses, les rendre plus uniformes. Occuper le marché des magasins à chaîne, demande des carcasses plus uniformes. Parce que les magasins à chaîne, comme Dominion et beaucoup d'autres, sont habitués aux carcasses de l'Ouest. Et puis, nous autres, pour voler ou prendre ce marché-là, on va être obligé de produire à peu près les mêmes carcasses. Si on continue à faire des carcasses plus lourdes ou plus légères, c'est difficile de rentrer dans ce marché-là.

Autre point. Nous, les membres de la Société des parcs d'engraissement, rejetons la mise en marché collective obligatoire sous forme de plan conjoint comme il en existe dans la production des oeufs, du poulet à griller, etc. Les membres de la Société des parcs d'engraissement ne sont pas tout à fait d'accord avec ce genre d'affaire. Si on faisait une bonne mise en marché directement aux abattoirs ou directement dans les encans publics, je ne crois pas que ça ferait progresser les prix ou faire vendre plus cher, parce que la viande, dans la province de Québec, c'est toujours sur l'offre et la demande; ce n'est pas le Québécois qui fixera les prix, c'est l'Amérique du Nord.

Alain Tremblay

Comité de coordination du circuit de ventes de veaux
et de bouvillons d'embouche du Québec

Notre tâche initiale, pour faire une réussite de l'élevage du boeuf au Québec, est de composer avec toutes les forces qui touchent, de près ou de loin, à cette industrie.

La réussite de l'élevage du boeuf dans notre province dépend avant tout de la base de la pyramide, soit les éleveurs vache-veau, et cette assise sera d'autant plus solide que les éleveurs seront en mesure de maximiser leurs revenus lors de la vente de leurs sujets. Vous n'êtes pas sans savoir que cette catégorie de producteurs est la première à être pénalisée, lorsque la tendance des prix est à la baisse et la dernière à profiter d'une hausse. Voilà pourquoi nous croyons que les encans spécialisés offrent actuellement, parmi toutes les autres formes de vente, une garantie supplémentaire d'obtenir de meilleurs prix et de permettre aux producteurs-naisseurs de poursuivre leurs opérations.

Le Comité de coordination du circuit de ventes de veaux et bouvillons d'embouche du Québec a aussi pour tâche l'uniformisation et la coordination des encans spécialisés, et l'amélioration de ces encans. Elle doit favoriser et promouvoir l'échange d'informations entre les différentes organisations.

Nous sommes ici pour démontrer aux différents intervenants la nécessité des encans spécialisés pour nos éleveurs-naisseurs et pour les propriétaires de parcs d'engraissement, la raison d'être d'un comité autonome dans son fonctionnement, même si celui-ci regroupe des associations, des coopératives et des fédérations régionales.

Comme nous desservons deux groupes de producteurs, soit les éleveurs-naisseurs et les opérateurs de parcs d'engraissement, nous devons donc nous adapter aux différents besoins de chacun de ces groupes. Il nous apparaît impérieux de penser à fournir des veaux en excellente santé, de transiger le plus grand nombre possible de têtes, sans toutefois en négliger la qualité. Afin d'offrir aux acheteurs un approvisionnement plus régulier, il y aurait avantage à développer des ventes printanières. Actuellement, seule la région du Saguenay — Lac Saint-Jean offre ce service. À cela nous pourrions aussi ajouter des ventes de bouvillons semi-finis.

La publicité qui se fait autour des encans spécialisés, les bons prix qu'on y paie, le dynamisme des organismes qui y oeuvrent, sont autant d'incitations qui vont permettre d'augmenter graduellement le nombre de bêtes qui seront transigées lors de ces ventes.

À la lumière des statistiques des ventes de 1979, il est agréable de constater que la vente de veaux et bouvillons, transigés lors des encans, a augmenté de 22% par rapport à 1978. Contrairement à ce qui semblait une tradition, les bêtes expédiées en Ontario ont diminué de 22% et celles engraissées au Québec ont augmenté de 27%. Cela traduit un élément de réussite des politiques du ministère de l'Agriculture.

Marcel Paquette
Encans d'animaux de Québec

Lorsqu'on étudie l'évolution des méthodes de mise en marché des animaux vivants et les circuits d'acheminement vers les marchés, au cours des 25 dernières années, on constate qu'il s'est opéré un revirement complet dans la pensée des producteurs agricoles. Dans les années antérieures à cette période, la vente des animaux se faisait surtout de gré à gré, entre le producteur et le commerçant local. Cette situation était le résultat des circonstances qui prévalaient à ce moment, soit le manque relatif de moyens de communication et leur lenteur, l'information restreinte, ainsi qu'un système routier inadéquat, qui favorisaient l'expédition par chemin de fer, jusqu'aux marchés publics fédéraux, où les animaux étaient assemblés par les agents à commission. Ensuite, les animaux étaient vendus aux grands abattoirs opérant dans les villes.

Toutefois, à la fin de la dernière guerre, à la faveur de l'amélioration des réseaux routiers et de l'ouverture des chemins d'hiver, les grands abattoirs se sont appliqués à favoriser la consignation directe à leurs établissements par les commerçants-camionneurs. Cette tactique eut comme résultat une diminution marquée du rôle des marchés publics fédéraux, ainsi qu'une diminution drastique du jeu de l'offre et de la demande, avec comme conséquence des effets néfastes sur le revenu des producteurs.

Au bout d'un certain temps, deux facteurs ruraux sont venus renverser cette situation. Le premier fut l'apparition des encans hebdomadaires, opérés par des entreprises privées. Le second fut l'apparition d'abattoirs régionaux; une amorce dans l'élimination du quasi-monopole exercé par les grands abattoirs, avant la mise en marché des viandes. Ces deux catégories d'intervenants sont apparus parce qu'ils répondaient à un besoin, et comblaient une lacune dans notre système de commercialisation du bétail. Tous les deux favorisaient un rétablissement du jeu de l'offre et de la demande, par le biais d'une saine compétition entre les acheteurs de toutes importances. Les producteurs se rendirent rapidement compte de ce fait et de leur réaction positive à ces deux phénomènes, est responsable de l'expansion spectaculaire qu'ont connue ces deux secteurs au cours des dernières années.

Devant ce succès évident, il est impérieux qu'on s'attache au perfectionnement de la partie du système déjà en place qui, jusqu'ici, a été négligée par les autorités et a opéré sans règle précise, au hasard de la bonne volonté de ses protagonistes. Nous voulons parler des encans publics hebdomadaires opérés par des intérêts privés. C'est pourquoi on constate les effets bénéfiques, sur le secteur des abattoirs, de la réglementation actuellement appliquée. On ne peut que souhaiter la mise en application des règlements sur la vente aux enchères des bestiaux, adoptés en vertu de la loi de la protection sanitaire des animaux. Un tel geste régularisera les normes de compétition entre les encans hebdoma-

daires et fournira à tous les intéressés, des garanties suffisantes pour favoriser une confiance mutuelle dans l'équité du système. Il permettra aux encans hebdomadaires de jouer pleinement et efficacement leur rôle, pour le bénéfice de tous, surtout celui des producteurs.

Dotés de cet outil, les producteurs pourront effectuer sans crainte les investissements requis et jouer pleinement leur rôle dans la mise en marché de la production, accrue de façon substantielle, comme le laissent entrevoir les programmes mis en place par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec.

Qu'il s'agisse de ventes sur le marché local ou d'exportation, les producteurs et acheteurs seront alors incités à favoriser ce canal de mise en marché et son action sera encore plus efficace. Finalement, une telle décision mettra à la portée du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, la possibilité de mettre en place un système d'information sur les marchés. Ce sera pour les producteurs et acheteurs, un élément important de confiance mutuelle et de prise de décisions rationnelles.

Maurice Legault

Association des détaillants en alimentation du Québec

Connaissant le taux très élevé de consommation de boeuf per capita au Québec — environ 120 livres par année — et connaissant aussi le taux peu élevé d'autosuffisance que nous possédons dans cette catégorie de viande, nous allons demander à nos membres, de vous appuyer pour développer au maximum l'industrie de la viande bovine au Québec.

En premier lieu, nous estimons nécessaire qu'une campagne de publicité soit entreprise pour rejoindre le grand public, afin de démystifier la croyance populaire qui veut que le boeuf doit provenir de l'Ouest, pour être classé excellent. Dans un second temps, on estime très important que les abattoirs du Québec puissent garantir à nos distributeurs, une certaine régularité dans leur approvisionnement. Cependant, nous serons intransigeants sur la qualité du boeuf de coupe qui sera mis sur le marché. Nous n'accepterons aucune diminution de qualité, si minime soit-elle, car depuis quelques années, le détaillant affilié s'est bâti une solide réputation en ne vendant que le meilleur boeuf disponible sur le marché. Et cette réputation que nous avons acquise, nous ne prendrons aucun risque de la perdre, en offrant aux consommateurs un produit d'une qualité incertaine ou inégale.

Pour ce qui est du boeuf désossé, la qualité de la viande disponible se compare avantageusement et est sans doute supérieure aux produits importés. Compte

tenu du fait que le volume du boeuf haché augmente régulièrement, ceci serait un excellent débouché pour les producteurs.

En ce qui a trait à la vente du veau au détail, nul doute que le prix très élevé, ainsi que le faible rendement après cuisson, n'aide pas à promouvoir l'achat de cette viande. Il faudrait sensibiliser les producteurs afin qu'ils n'expédient pas à l'abattoir des veaux trop jeunes, ni trop légers, et ensuite changer les croyances des consommateurs, qui associent le veau de chair blanche à veau de qualité; ce qui n'est pas toujours exact.

Enfin notre association souhaite que cette rencontre s'avère un succès, car en éliminant des intermédiaires, en diminuant les frais de transport, le consommateur québécois pourra espérer payer un peu moins cher une viande d'excellente qualité.

Gabriel Lépine

Association des grossistes en viande

Les activités de notre secteur sont les suivantes: achat de boeuf habillé, élevé et abattu au Québec; achat et abattage d'animaux; importation d'autres provinces de carcasses de boeuf habillées; gestion d'entrepôts frigorifiques, pour l'entreposage et la transformation; distribution de coupes de boeuf avec os ou désossées, fraîches ou congelées, primaires ou secondaires, aux détaillants, chaînes, indépendants, aux fabricants de viande cuite, aux pourvoyeurs du commerce de l'hôtellerie et de la restauration.

La situation actuelle. Le Québec importe, chaque semaine, plus de 15 000 carcasses de boeuf habillées, provenant de bovins finis dans les prairies de l'Ouest et de l'Ontario. De plus, nous importons chaque semaine, sous forme de boeuf en boîte, l'équivalent de 1 500 carcasses de boeuf ou un million de livres de boeuf. Cette importation hebdomadaire totale, évaluée au prix de gros actuel, a une valeur de 14 $ millions ou 725 $ millions par année.

L'acceptation de boeuf en boîte par les détaillants, les pourvoyeurs d'hôtels, les restaurants et les collectivités croît lentement, mais de façon continue. On estime que la transformation d'un million de livres de boeuf en boîte, à partir de carcasses habillées, requiert le service de 100 personnes travaillant 40 heures par semaine.

Les solutions. Nous appuyons à cent pour cent les efforts du Gouvernement du Québec, qui aide les producteurs de bovins à développer chez nous, une industrie bovine dynamique. Ayant à l'esprit l'intention de diminuer d'une façon graduelle et progressive le déficit hebdomadaire du Québec qui est de 15 000 bovins par semaine, nous aurions quelques suggestions.

Premièrement, les producteurs exercent un contrôle de qualité au début de la chaîne de production, en achetant surtout des bouvillons d'engraissement pur sang ou croisés. Deuxièmement, que la formule d'alimentation soit telle que les carcasses de boeuf finies se comparent avantageusement avec celles provenant de l'ouest canadien. Troisièmement, que l'on s'efforce de prévoir un approvisionnement hebdomadaire continu de bovins finis.

Les résultats anticipés. L'utilisation des terres arables du Québec aux fins de production de grain et d'ensilage. La création d'emplois dans les régions rurales par l'exploitation d'entreprises «vache-veau» et de parcs d'engraissement. La permission, aux abattoirs en opération au Québec, de fonctionner à plus grande capacité — ils ne fonctionnent actuellement qu'à un peu plus de 50% de leur capacité. Cette augmentation de volume engendrera elle aussi une augmentation de main-d'oeuvre. Et enfin, une augmentation en approvisionnement continu de bovins de bonne qualité, produits au Québec, permettrait au secteur de la transformation, de préparer des carcasses de boeuf en boîte, 48 heures après l'abattage, ce qui est l'idéal. Les détaillants préféreront ce boeuf qui leur donnera un meilleur contrôle de la qualité et de la fraîcheur. Cela permettra également au secteur de la transformation au Québec, de devenir compétitif avec les transformateurs de l'Ouest. Ceci contribuera non seulement à maintenir notre nombre d'emplois, mais à l'accroître.

André Lemieux

Conseil des salaisons du Canada

En tant qu'industrie manufacturière, la transformation des viandes rouges se classait en 1977 quatrième au Québec, avec des ventes de 837 $ millions. Parmi les 31 entreprises membres de notre conseil au Québec, nous comptons des abattoirs, des découpeurs en gros, des désosseurs, des fabricants de portions contrôlées et des charcuteries. Environ la moitié de nos membres sont engagés dans la transformation du boeuf et du veau sous une forme ou sous une autre.

Une des principales préoccupations de notre secteur est la trop faible production de boeuf au Québec. Les abattoirs actuels fonctionnent à peine à 40% de leur capacité, et le gouvernemnet encourage et subventionne de nouveaux projets d'abattage. La production peut donc augmenter considérablement et l'industrie n'aura aucune difficulté pour absorber le volume.

Il faut cependant faire une distinction entre la production de catégorie A, ou type de boucherie, et la production de viande commerciale, surtout de type laitier. À peine 3/10 de 1% de nos besoins en catégorie A, furent produits au Québec l'an passé. On peut donc y consacrer beaucoup d'efforts. Mais, même en comptant sur une forte augmentation, il faudra continuer à dépendre en bonne partie de l'extérieur, pour cette catégorie de viande.

D'autre part, le Québec possède un cheptel d'au-delà de 700 000 vaches laitières, et on abat plus de 400 000 veaux au poids moyen de 99 livres. En Ontario, ce poids est de 242 livres. On pourrait penser à augmenter le volume de viande avec du veau plus lourd, et produire du boeuf commercial pour la transformation.

L'inspection des viandes est une préoccupation constante de notre industrie et nous sommes heureux de la décision du Gouvernement du Québec de rendre l'inspection obligatoire à compter du 1er janvier 1980. Nos membres sont tous sous inspection fédérale, parce qu'ils y trouvent des avantages pour le commerce extérieur, et pour les exigences du commerce local. Il faudrait éviter la duplication entre les paliers de gouvernement et, à notre avis, l'inspection provinciale devrait se limiter aux usines, et aux activités qui ne sont pas déjà sous le contrôle fédéral.

Nous soutenons également, que les présentes normes de classement fédéral, pour le boeuf, sont adéquates pour toutes les provinces du Canada, considération faite des exigences du commerce dans la catégorie A de type laitier. Les normes de classement pour le veau sont présentement en voie de révision.

Une autre de nos préoccupations est le maintien de la libre entreprise. Notre secteur favorise un circuit alimentaire basé sur la concurrence et toute action de l'État, susceptible d'entraver cette liberté de commerce, ne devrait pas se prendre sans la consultation des principaux intéressés.

La mise en marché devrait également demeurer libre et continuer à fonctionner selon l'offre et la demande, tout en étant ouverte aux marchés nord-américains et mondiaux. Il serait aussi très important de parler de la promotion des produits et de l'information pour les consommateurs.

Enfin, nous aimerions rappeler en terminant, que l'industrie de la transformation du boeuf est un des principaux générateurs d'emplois au Québec. Dès qu'il y a du travail d'accompli chez nous, sur un morceau de viande — même si cette viande provient de l'extérieur — que ce soit la découpe, la charcuterie ou d'autres transformations, c'est une valeur ajoutée. C'est un apport dans les activités manufacturières et dans le développement industriel du Québec.

Nous avons préparé un mémoire beaucoup plus explicite et pouvant servir à la consultation.

Sohel Zariffa

Association des banquiers canadiens

Le but de mon intervention est de vous exposer la position des banques à l'égard du financement de la production du boeuf de boucherie au Québec.

Tout d'abord, laissez-moi vous dire que nous sommes conscients de l'importance qu'il faut attribuer au développement de cette production au Québec et des efforts que font les responsables de ce secteur, pour augmenter notre degré d'auto-approvisionnement.

Nous félicitons le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, pour les efforts qu'il consacre à l'aide technique et financière des producteurs de boeufs de boucherie du Québec.

Des trois sortes de financemenet requis pour une production quelconque, soit le long terme, le moyen terme et le court terme, je me limiterai aujourd'hui au financement à court terme au niveau de la production. C'est, à mon avis, le plus important, du moins, du point de vue des besoins requis et des risques impliqués.

La production du boeuf de boucherie au Québec se caractérise par un système mieux connu sous le terme anglais de *all in — all out*. Ce système nécessite une mise à la disposition des producteurs, de fonds considérables sans fluctuation ni remboursement périodique. On parle souvent de financer 800 $ à 900 $ la tête pour un parc d'engraissement conventionnel, soit, à toutes fins utiles 100% des coûts de production. Pour un troupeau moyen de 200 têtes à l'engraissement, ceci équivaut à 180 000 $. Qu'il s'agisse d'une entreprise vache-veau jusqu'à 400 livres, ou d'un parc d'engraissement de 400 à 1 100 livres, les bailleurs de fonds à court terme ne peuvent s'attendre à des remboursements ou fluctuations périodiques de la marge de crédit avant un an. S'il s'agit d'une entreprise qui s'adonne aux deux opérations, soit le système vache-bouvillon de 19 mois, là, c'est un risque de nature plutôt spéculative.

D'un autre côté, le boeuf de boucherie, en tant que production à haute échelle, n'a aucun antécédent au Québec, comparativement à l'Ouest du Canada. Cette absence d'expérience antérieure, établie et sécurisante, empêche les banques de prêter sans une certaine hésitation et connaissance de cause.

Enfin, le dernier élément de risque que nous identifions, est le nouveau producteur qui se lance dans cette production sans détenir des bases solides de gestion, de techniques alimentaires, de connaissances en matière d'achats et de ventes, et, sans pouvoir compter à 100%, actuellement, sur les conseils d'une équipe nombreuse d'experts, de systèmes informatisés de mise en marché, etc. Pour résumer, on considère donc que le financement de cette production représente trois risques: a) le manque de rotation; b) le manque d'expérience antérieure; c) le manque d'appuis techniques suffisants et de systèmes de mise en marché fonctionnelle. Nous sommes persuadés que ces trois raisons peuvent être atténuées graduellement à plus ou moins longue échéance, il n'en demeure pas moins que telle est la situation actuelle.

Même si les nouveau régimes de l'ASRA* sont là pour stabiliser le revenu des naisseurs et des finisseurs, que leurs calculs des coûts de production sont indexés durant l'année même, qu'ils tiennent compte des intérêts payés pour l'utilisation d'une marge de crédit — ce qui nous satisfait amplement — ce régime ne compense que partiellement les risques énumérés précédemment.

On ne demande pas aux responsables de la promotion de cette production l'impossible! On sait, par exemple, que si l'on veut venir à bout d'un système de rotation, il faudrait songer à solutionner le problème de mise-bas printanière massive. Il faudrait également inciter les groupes d'acheteurs à se procurer des veaux de différents âges et poids, ayant les différents taux de conversion pour arriver à des achats et ventes échelonnés sur une plus longue période; ce qui stabiliserait la situation du marché à l'automne et sécuriserait l'approvisionnement uniforme des abattoirs.

Les producteurs québécois, qui sont actuellement capables d'effectuer une rotation dans leur production, sont ceux qui possèdent des troupeaux importants, c'est-à-dire de plus de 500 têtes, ce qui leur permet d'engraisser différents lots de différents poids et âges. Mais on ne peut se permettre d'encourager des débutants à se lancer dans une production d'une telle envergure.

Les propos qui précèdent ont donc pour but principal de justifier notre hésitation vis-à-vis cette production. Ceci ne veut pas dire qu'on n'est pas disposé à seconder les efforts du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec ainsi que les autres organismes impliqués dans le développement de ce secteur, mais plutôt, qu'on ne s'impliquera pas les yeux fermés et que chaque demande sera sujette à une étude approfondie, en analysant tous les critères de crédit conventionnels, pour nous permettre d'évaluer le risque et de prendre une décision réfléchie et justifiée et ce, pour le bien des deux parties.

Michel-H. Beaudoin

Conseil des gens d'affaires du Québec

Pour le Conseil des gens d'affaires québécois, la concertation des agents économiques sera toujours le moyen le plus important pour en arriver à une programmation démocratique et réaliste des objectifs économiques des Québécois.

Le secteur agro-alimentaire, par son importance dans l'économie québécoise, a toujours été un dossier privilégié au Conseil des gens d'affaires. La forte concentration des petites et moyennes entreprises qu'on y retrouve, correspond à la structure de nos membres et à la portée de nos activites. Nous avons, par le passé, contribué à son épanouissement dans l'infrastructure économique qué-

*Commission administrative des régimes d'assurance-stabilisation des revenus agricoles.

bécoise, par nos campagnes de promotion d'achat au Québec et de regroupement des entreprises.

Le cas particulier de l'industrie des viandes bovines, dont il sera question à cette table, nous préoccupe au plus haut point, à cause du très faible degré d'autosuffisance qu'atteint présentement la production québécoise.

Bien que la complète autosuffisance soit probablement impossible étant donné les avantages comparatifs des différentes régions du Canada, nous sommes néanmoins confiants, comme le gouvernement, que des efforts particuliers peuvent et doivent être faits pour améliorer la situation.

Dans ce dossier, le Conseil des gens d'affaires défendra les intérêts des individus qui sont ses membres, soit les agriculteurs, les propriétaires et les cadres de petites et moyennes entreprises de l'industrie.

Mais il nous semble que c'est davantage au niveau de l'agriculture que devront être orientées nos discussions à cette table. S'il s'agit de mettre sur pied une nouvelle industrie de viande bovine, c'est à la source, à l'agriculture qu'il nous faut nous intéresser. Le Conseil des gens d'affaires du Québec est ici pour défendre les intérêts socio-économiques de tous les Québécois préoccupés par la bonne gestion de notre économie.

Nous félicitons le comité d'orientation du ministère pour la préparation de l'excellent document soumis pour la discussion sur l'industrie de la viande bovine. Le tableau de la situation ne peut être plus précis, et la conclusion mieux orientée pour la discussion à cette table. Nous félicitons le gouvernement pour l'établissement des mesures récentes qui favorisent la naissance de cette nouvelle industrie du boeuf. Nous ne devons pas négliger l'importance des règles du marché libre de l'offre et de la demande, et l'importance de produire, à un prix concurrentiel à l'échelle canadienne.

Les objectifs d'accroissement de l'autosuffisance du Québec en matière de viande bovine, tels que proposés dans le document, nous semblent réalisables. Nous serons heureux de contribuer autour de cette table à leurs mise en oeuvre, dans les meilleurs intérêts de tous les intervenants et de tous les Québécois.

Richard Mercier

Conseil provincial de l'Union des employés de commerce (FTQ)

Nous sommes fort préoccupés par la situation de dépendance dans laquelle se retrouve le secteur agro-alimentaire, au niveau des approvisionnements, et par le contrôle des investisseurs étrangers dans la transformation de nos produits alimentaires.

La conférence spécialisée aujourd'hui met encore plus en évidence notre presqu'entière soumission au marché extérieur, pour satisfaire la consommation québécoise en viande bovine. Nous soutiendrons tous les efforts des parties qui sont rassemblées ici, pour renverser de façon drastique cette situation. Nous avons une lourde responsabilité au cours de ces deux jours, soit celle de définir les moyens pour atteindre une meilleure autosuffisance en viande bovine.

Comme le document de référence le signale, on nous a fait trop longtemps accroire des histoires, sur notre incapacité de produire ici, un produit des plus essentiels en alimentation. Nous tenons à souligner que, pour notre part, la politique canadienne de spécialisation agricole des différentes régions du pays — nous réservant la production laitière — n'est pas étrangère à notre extrême faiblesse en production bovine. Nous serons d'accord également pour collaborer avec toutes les parties et faire modifier les règles du jeu.

On ne peut vous cacher que les travailleurs que nous représentons sont inquiets et souvent anxieux devant les transformations nécessaires et rapides de ce secteur. Il faut reconnaître que les habitudes de vie changent et que cela a des effets directs sur les emplois. La montée de la restauration à service rapide déplace de la main-d'oeuvre; l'utilisation plus massive de la viande hachée réduit les emplois; les bouchers d'aujourd'hui seront les désosseurs de demain sur les chaînes de production, ou des commis dans une quelconque chaîne d'alimentation. Encore hier, quelque 200 bouchers ont été mis à pied dans deux chaînes d'alimentation et pourtant la consommation n'a pas diminué.

Il nous faut trouver des mécanismes d'adaptation à ces changements. Les produits pour la restauration à service rapide se fabriqueront-ils au Québec, dans les établissements actuels des fournisseurs ou dans de nouvelles usines? Et quel sera l'impact sur les emplois actuels? Nous avons l'impression que les éléments sont en place pour un déplacement graduel vers l'Ouest du traitement du boeuf de coupe. Voilà autant de questions et de problèmes sur lesquels je veux vous inviter à réfléchir au cours de cette conférence.

Autant le document nous donne pour la première fois un excellent tableau de l'état de la situation actuelle et de ses perspectives, autant, il faut le dire, il est silencieux sur les problèmes de main-d'oeuvre dans ce secteur. Ce sera notre rôle de vous les rappeler et de vous inciter à reconnaître la nécessité pour les travailleurs, d'avoir un accès véritable et libre à la syndicalisation. Celui-là, on ne l'oublie pas!

Les politiques mises de l'avant par le gouvernement au cours des dernières années, au niveau de la stabilisation des revenus des producteurs, de l'aide aux investissements, de la mise en valeur des avantages des régions, ainsi que son intention d'instaurer un programme de sélection des veaux hybrides, nous paraissent devoir être soutenues et améliorées.

Le marché institutionnel et les chaînes d'alimentation devront favoriser beaucoup plus l'expansion et la production bovine au Québec. Enfin, nous voulons inviter tout spécialement le mouvement coopératif, à trouver les moyens de s'impliquer davantage dans ce défi que nous devons relever ensemble.

Madeleine Scott-Normand

Association des consommateurs du Québec Inc.

Le boeuf est l'article le plus important des dépenses alimentaires des Québécois et représente, en moyenne, 15% des dépenses que l'on consacre à l'achat des aliments qui sont préparés à la maison. La fluctuation des prix du boeuf au détail a donc un effet marqué sur l'indice des prix à la consommation et les consommateurs sont de plus en plus sensibles aux changements qui diminuent, graduellement mais sûrement, leur pouvoir d'achat. Au risque de manquer d'originalité, l'ACQ estime que les prix du boeuf de détail sont trop élevés.

Si les consommateurs n'ont pas diminué sensiblement la quantité de viande qu'ils consomment, ils ont, par ailleurs, privilégié les achats de volaille et de porc, au détriment du boeuf. Et lorsqu'ils achètent du boeuf, ils réduisent les portions, délaissent certaines coupes devenues trop dispendieuses et s'orientent davantage vers les rôtis de palette ou le boeuf à bouillir, adaptent le steak haché à toutes les sauces, boudant volontairement le veau, qu'ils jugent trop souvent de piètre qualité.

Le consommateur s'interroge de plus en plus sur la qualité de la viande qu'il achète. Pourquoi n'est-il plus possible, dans la majorité des cas, de conserver au réfrigérateur un rôti de boeuf ou de boeuf haché, plus de deux jours? Est-ce que certains emballages transparents n'altèrent pas plus rapidement la qualité de la viande? Les comptoirs réfrigérés maintiennent-ils une température constante et adéquate? Les détaillants n'utilisent-ils pas trop de boeuf congelé, d'une fraîcheur relative? Est-ce que la qualité des viandes désossées importées est toujours uniforme? Les inspecteurs suffisent-ils à la tâche? Ce sont là des questions que les consommateurs se posent de plus en plus.

Les correctifs apportés dans le secteur de l'inspection des viandes nous portent à croire que le consommateur s'approvisionne de viandes saines, mais le caractère périssable du produit peut rapidement altérer la qualité de la viande, si les contrôles exercés au niveau de l'entreposage, du transport et du commerce au détail, sont inadéquats. Une vigilance plus serrée devrait être exercée dans ce domaine.

L'ACQ[1] aimerait également qu'on intensifie les recherches afin de rendre disponibles sur le marché, des viandes plus maigres, dont la production ne serait

1 Association des consommateurs du Québec

pas si étroitement liée à la disponibilité des céréales. Ceci éviterait le gaspillage et contribuerait peut-être à stabiliser les prix, tout en ménageant la santé des Québécois.

Enfin, l'appréciation visuelle de l'acheteur et le renom des établissements étaient, jusqu'à présent, les seuls critères dont disposait le consommateur, au moment d'effectuer des achats. Il est regrettable que la mise en vigueur du règlement, visant à uniformiser l'appellation des diverses coupes de viande, soit passée presque inaperçue.

Le mythe du boeuf de l'Ouest persiste encore et l'ACQ souhaite que les détaillants affichent la catégorie exacte de leur viande, respectent scrupuleusement les dates d'emballage inscrites sur leurs produits. Qu'une campagne de promotion soit faite, afin de revaloriser certaines catégories de viande auprès du consommateur et que des études sérieuses dissipent les doutes qu'entretiennent les consommateurs sur l'innocuité des MGA et des nitrites utilisés dans l'engraissement ou le traitement des viandes.

Enfin, l'ACQ souhaite voir s'implanter au Québec, une industrie de viande bovine qui soit vigoureuse, concurrentielle et de qualité; car les consommateurs que nous représentons ont encore le goût du boeuf.

Partie II — Les thèmes à l'étude

(chapitres 3 à 5)

Chapitre 3

L'évolution et la pénétration des marchés

L'évolution et la pénétration des marchés

3.1 Tour de table

Maurice Legault
Association des détaillants en alimentation du Québec

En ce qui concerne l'évolution et la pénétration du marché, et les besoins actuels, c'est sûr que pour le commerce de détail, il y a un énorme potentiel pour le bouvillon de qualité.

Changements dans les habitudes de consommation.La femme sur le marché du travail et aussi le fait qu'il y ait beaucoup de ménages à une, deux ou trois personnes, ont contribué, pour beaucoup, à diminuer l'achat de viande à bouillir et à rôtir. Ce sont surtout les steaks et le boeuf haché qui ont remplacé ces viandes. Aussi, dans le domaine du détail, on a pu constater que le Québécois devient plus raffiné, plus gourmet. À cause des repas pris à l'extérieur et aussi à cause de tous les cours qui sont donnés et les différents livres de recettes qui sont publiés, le Québécois cherche de plus en plus à changer sa façon de manger. Si la stabilité du pouvoir d'achat se maintient, on croit que le boeuf devrait conserver la faveur du consommateur.

Les prévisions à court et moyen termes des marchés. Nous jugeons que, pour la catégorie A, c'est excellent pour le moment. Pour la catégorie D, à cause de la popularité du boeuf haché et aussi à cause de la demande grandissante des produits de charcuterie, genre européen fabriqués au Québec, il devrait être facile d'écouler la production.

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

On voudrait tout simplement que vous reteniez dès maintenant, que, par suite de la faible production primaire locale du boeuf de boucherie, les 38 abattoirs contrôlés jouent un rôle d'importance moindre et que ce sont les salaisons et les grossistes qui constituent vraiment le réseau décisionnel dans ce domaine. Parmi les 18 grossistes en viande bovine, qui contrôlaient en 1976 plus de 78% du marché de la consommation du boeuf au Québec, il y en avait quatre très importants. Le groupe des 13 membres de l'Association des emballeurs et

conditionneurs de viande indépendants contrôlaient 46% du marché, les deux salaisons: Canada Packers et la compagnie Canadian Swift contrôlaient 22% du marché, les aliments Steinberg, grossiste, qui contrôlaient 18% du marché, et les deux chaînes volontaires: Boeuf Mérite Ltée et Provi-viande Ltée, contrôlaient 14% du marché. Et cette année-là, les grossistes s'approvisionnaient en boeuf de l'ouest canadien pour 73% de leur volume.

Dans un tel contexte, ce n'est pas le gouvernement seul, ce ne sont pas les agriculteurs seuls, ce ne sont pas les transformateurs seuls qui peuvent entreprendre de développer l'industrie de la viande de bovin. Il faut compter sur le support des grands chefs de file déjà désignés. Il faut compter sur l'appui concret des distributeurs déjà bien établis, y compris les agents de décision du secteur institutionnel. Et on insiste énormément sur cette partie-là.

En seconde partie, je voudrais vous soumettre, pour fin de discussion, les dernières recommandations du Conseil de planification et de développement du Québec pour ce qui est du marché du boeuf. On dit: «que le gouvernement du Québec situe sa politique relative à l'industrie du boeuf au Québec dans un contexte plus global et qu'il la relie étroitement aux aspirations des agents impliqués, de façon à définir des objectifs à atteindre d'un caractère des plus réaliste; qu'il ne soit pas question de nouveaux programmes, de subventions additionnelles sans que l'on procède avant: à un inventaire complet des intentions des producteurs et des principaux distributeurs; à une évaluation comparative des coûts de production anticipés dans le cas de ces programmes, par rapport à nos sources d'approvisionnement conventionnelles; à l'analyse et l'appréciation des habitudes alimentaires des citoyens.» Alors, l'autre recommandation serait: «Que le gouvernement du Québec, une fois en possession de toutes ces données-là, réalise de façon progressive ce programme sans éparpiller les ressources financières qui y sont affectées, mais en les concentrant sur des interventions bien choisies et en tenant compte des exigences des grands distributeurs existants.»

Yves Brisson

Commission d'achat des groupes BC et D du Montréal métropolitain

Les établissements des Affaires sociales ont connu, au cours des dix dernières années, des changements importants dans leur mode d'utilisation des viandes bovines. Cette évolution s'est effectuée sur deux plans, soit les changements technologiques et ceux d'ordre administratif. Sur le plan technique, nous constatons que notre réseau s'est adapté aux nouvelles méthodes préconisées par l'industrie et, par conséquent, on est passé du traitement de la carcasse entière aux coupes en boîte, pour aujourd'hui s'intéresser de plus en plus à la mise en portion. Cette évolution est aussi marquée par l'arrivée dans nos institutions, de plusieurs spécialistes du secteur alimentaire de différentes disciplines. Cet

apport a permis l'introduction de techniques modernes de gestion de nos services alimentaires.

Parallèlement à ces changements à caractère spécifique, nous identifions des modifications majeures des structures administratives de nos institutions. En effet, l'implication gouvernementale dans la santé et l'utilisation des fonds publics comme mode de financement, amènent la publication, dans le cadre de la loi 65, de règlements relatifs aux approvisionnements et à la mise en place de services d'achats structurés et gérés par des spécialistes. La présence de ces deux groupes de spécialistes a modifié, d'une façon importante, les exigences techniques et les habitudes d'achat dans tous les secteurs et particulièrement celui des viandes. Soulignons que la présence des groupes d'achat dans le réseau, et le résultat des changements décrits ci-haut, constituent un moyen additionnel dont les établissements disposent, dans la gestion de leur approvisionnement.

Nous tenons à souligner que ce sommet intéresse au plus haut point l'ensemble des intervenants du réseau, en autant qu'il permettra d'établir un dialogue avec l'industrie à tous les niveaux. Et ce, afin de contribuer à aplanir les difficultés très sérieuses qui caractérisent trop souvent nos relations avec celle-ci. Nonobstant ce qui précède, il est évident que nous souscrivons entièrement aux buts et objectifs de ce sommet.

Nous sommes fiers, aux Affaires sociales, de notre implication dans la politique d'achat et croyons que l'industrie de la viande bovine peut, à certaines conditions, contribuer au succès de cette politique. Je souligne cependant que, au niveau des principes, nous sommes aussi en faveur de la vertu et contre la guerre. Par cette boutade, nous tentons de souligner les difficultés que représente l'application de la politique d'achat dans le secteur qui nous intéresse. Cette politique est caractérisée par l'application de différentes techniques dont l'identification des produits québécois. Les techniques actuelles ne permettent pas d'identifier facilement la catégorie de la viande débitée, à plus forte raison sa provenance. Face au succès de «Bec d'Or» pour la volaille, peut-être devrait-on s'interroger sur la création de label de qualité pour la viande produite au Québec.

Jean-Claude Blondeau

Association des restaurateurs du Québec

L'Association des restaurateurs du Québec, que je représente ici, regroupe quelque 2 000 membres à travers le Québec, parmi lesquels on retrouve, non seulement des restaurants à chaîne, des restaurants indépendants, des services alimentaires et des restaurants d'hôtels, mais également des centres d'accueil, des institutions, des sucreries, des brasseries, des clubs de golf, des centres

de ski; partout où on retrouve de l'alimentation. Ce secteur, dans les dix dernières années, a connu une évolution extraordinaire, et ce, particulièrement à cause de certains facteurs mentionnés tout à l'heure: la venue de la femme sur le marché du travail, les habitudes des gens etc.

Le marché de la restauration, il y a dix ans, retenait 15% du marché de l'alimentation. Aujourd'hui, il est monté à environ 40%, ceci veut dire qu'on prévoit pour 1980, que le domaine de la restauration montera jusqu'à 50%. Pour chaque $ qui sera dépensé en alimentation, il y aura 50c qui seront dépensés dans les restaurants ou dans les repas hors foyer et 50c dans les magasins, les chaînes d'alimentation.

Pour nous, du domaine de la restauration, le facteur prix, évidemment, c'est un facteur très important, à cause de la concurrence des chaînes. Nous nous retrouvons, en ce moment, à peu près dans la même situation que les épiciers il y a dix ans, c'est l'indépendant contre la chaîne. Si la production était plus grande ici, on a l'impression également qu'il y aurait plus de stabilité dans les prix, qu'ils pourraient être meilleurs aussi.

Quand on pense à la question des menus; changer de menu continuellement, pour le restaurateur, c'est un problème. Cependant, il faut se souvenir que maintenant c'est le restaurateur qui décidera — évidemment il y a une question de commercialisation — si les gens vont manger du boeuf, du poulet, du poisson, etc. Étant donné que l'approvisionnement se fait surtout en portions contrôlées ou en petites parties, on trouverait avantageux que le gouvernement appose un timbre quelconque, comme ça se passe dans les supermarchés. On achète différents produits de différents distributeurs et c'est un mélange. Ça peut être du boeuf roulé, du boeuf en cubes, de l'entre-côte, et on ne peut pas contrôler la qualité à ce point de vue-là.

Pierre Racicot

Fédération nationale des associations de consommateurs du Québec

La FNACQ est d'accord pour que le Québec augmente son auto-approvisionnement en viande de boeuf. Pour ce faire, nous sommes d'accord qu'il y ait des politiques d'aide aux investissements des producteurs de boeufs. Mais jusqu'où, jusqu'à combien, devrons-nous investir dans ces politiques?

Le boeuf n'est pas la vache sacrée des Québécois; nous en consommons 23% de plus que les consommateurs canadiens. Nous consommons la viande de boeuf non seulement parce que nous l'aimons, mais aussi parce que c'est la viande qui a augmenté le moins durant les huit dernières années.

Sur la base de 1971, l'indice général des prix à la consommation était de 175 en 1978. Celui de l'alimentation était de 208 et l'indice des prix pour l'ensemble

des viandes était de 211. Mais, pour la période, l'indice des prix du boeuf était plus bas que l'indice général des prix des aliments soit: 200. Bien plus, l'indice du prix du boeuf haché est, pour la période, de 22 points inférieur à l'indice des prix alimentaires et de 14 points inférieur aux prix du boeuf et il n'est que de 11 points supérieur à l'indice général des prix. Par ailleurs, en 1978, l'indice du prix du porc était de 235, celui de la volaille de 221, et celui du poisson de 251. Il ne faudrait plus se surprendre si les consommateurs québécois prennent l'habitude d'aimer, et d'acheter la viande qui coûte le moins cher et qui a augmenté en moyenne annuelle le moins rapidement depuis huit ans.

Enfin, dans la mesure où la demande de boeuf est liée aux revenus, il n'est pas certain que cette demande se maintienne dans un contexte où l'on nous oblige à nous serrer la ceinture à cause de la crise de l'énergie. Est-il sage de mettre tous nos oeufs dans le même panier? Pourquoi ne pas favoriser la diversification de la production de viande? Ne contribuerait-on pas ainsi, non seulement à consolider et développer un marché intérieur, mais aussi à nous construire des bases pour l'exportation?

La stabilité des prix. Face aux guerres de prix du boeuf que se livrent les grandes chaînes, à l'occasion, les consommateurs ont l'impression d'être les dindons de la farce. De fait, souvent dans les mois qui suivent ces guerres, nous assistons à une montée en flèche des prix du boeuf. Ainsi, à la fin d'août 1979, les consommateurs ont dû subir une hausse de 30c la livre sur la plupart des coupes de boeuf. Durant la période, les grossistes ne déclaraient qu'une augmentation de 14c. Comment se fait-il que les prix à la consommation augmentaient eux, de 25 à 30c la livre?

3.2 Les besoins actuels, les changements dans les habitudes de consommation et les prévisions à court et moyen termes des marchés

Kevin J. Danaher
Association des petits abattoirs

Quelqu'un, dans son discours, a mentionné un point qui est très signifiant de l'offre et de la demande. D'abord, la question d'importation. Nous autres, on a fait le tour des États-Unis et puis de l'ouest du Canada et puis on a trouvé que les abattoirs, là-bas, ne sont pas mieux au point de vue hygiène et grandeur que nos petits abattoirs, «plan B.»

Par contre, ils ont une estampe «USD Approved», à Kansas, Missouri, Vermont; partout. Et puis nous, on est consommateur de leur viande, dans les abattoirs inférieurs aux nôtres, ce qui amène la situation qu'on mange de la viande qui est, supposément, inférieure à notre viande. Pendant ce temps-là, nous autres,

on a des abattoirs, ici, qui ne sont pas inspectés. On veut une inspection rotative.

Quand vous regardez le transport, en 1985, on paiera — quoi? 1,35 $ le gallon d'essence et puis on suggère qu'on bâtisse de gros abattoirs centralisés! Ça coûte bien plus cher de transporter un animal, de 1 200 livres à Montréal ou n'importe où, que de transporter 500 ou 600 livres de viande sur un crochet. Ça ne prend pas un génie pour calculer ça. Ça fait qu'on a un système actuel qui est efficace et puis on demande une inspection rotative, pour créer une entreprise libre qui va combattre la possibilité d'un monopole.

On parle des Américains et des étrangers qui contrôlent nos marchés. C'est bien plus facile pour eux de contrôler les marchés, si on a des monopoles ici, au Canada. Mais si, Pierre, Jean, Jacques a un abattoir, c'est bien plus difficile de nous contrôler. Ça fait que ce sont les idées de bon sens, enracinées, que je veux vous présenter aujourd'hui et demain pour garder nos prix bas, garder notre qualité et se mettre ensemble sur la même longueur d'ondes.

Paul Couture

Union des producteurs agricoles

Dans la pénétration des marchés, je me demande jusqu'où va notre responsabilité. Il y a une question que le président des petits abattoirs vient de soulever — ç'a été pendant longtemps un sujet de discussion au Québec avec l'enquête de la CECO, où l'on a donné l'impression que, au Québec, on ne mangeait rien que de la méchante viande. Moi, je dis que, au niveau d'un gouvernement, on a choisi de faire l'enquête sur la viande, parce que c'était moins compromettant, peut-être, que d'autres enquêtes.

On fait venir de la viande congelée de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande. Je ne sais pas jusqu'où on mesure. À un moment donné, je ne sais pas pourquoi ce serait plus dangereux . . . — on a fermé des petits abattoirs, ici, au Québec, qui répondaient à des exigences. Et puis, pour nous autres, à ce moment-là, c'était le seul moyen de pénétrer nos marchés, parce qu'on n'était pas sur les canaux de pénétration des marchés. Et la viande locale était acheminée sur les marchés par les petits abattoirs.

La question que je me pose et je pense qu'on en était préoccupé à ce moment-là — comment est-ce qu'on entre notre viande sur les canaux de distribution? Jusqu'à maintenant, les grands canaux de distribution de la viande n'ont pas été alimentés par la viande du Québec. À un tel point que, pour avoir un prix pour notre viande, il fallait aller la vendre à Kitchener ou Toronto et puis elle revenait ici, à Québec. Donc, il y a quelque chose à faire à ce niveau-là. Et puis, la pénétration des marchés, pour nous autres, c'est une préoccupation.

Jean-Claude Blondeau
Association des restaurateurs du Québec

Pour ce qui est de l'importation, on a mentionné les États-Unis, tout à l'heure. En vérifiant avec l'hôtel Reine-Élizabeth, hier, quelqu'un m'a dit, qu'eux ne pouvaient s'approvisionner des États-Unis, parce que le boeuf, là-bas, apparemment, est injecté et cette piqûre-là, on a découvert que ça pouvait apporter le cancer. Alors, il semblerait que le Canada empêche le boeuf américain de pénétrer au Canada. Peut-être y a-t-il d'autres catégories qui ne sont pas injectées et que celles-là pénètrent. C'est ça que vous vouliez dire, je suppose?

Paul Claessen
Société des parcs d'engraissement du Québec

Est-ce que l'augmentation de la consommation de boeuf haché entraînera automatiquement une diminution de consommation de boeuf de qualité? Est-ce que la consommation de boeuf de qualité devrait se maintenir, continuer à augmenter quand même. Quelles sont, les prévisions, à moyen terme, du marché?

Maurice Legault
Association des détaillants en alimentation du Québec

C'est officiel que plus la consommation du boeuf haché va augmenter — en ce qui regarde les magasins au détail — plus la demande pour les rôtis ou le boeuf à bouillir va diminuer. Ce qui a fait, depuis quelques années, augmenter la demande de boeuf haché, c'est la présence de la femme sur le marché du travail. Aussi parce que, depuis quelques années, il y a beaucoup de ménages de une, deux et trois personnes. Lorsque ces personnes-là arrivent le midi ou le soir pour se préparer un repas, elles cherchent quelque chose de vite fait. Quelque chose comme du boeuf haché, du steak. Quelque chose, que n'importe qui peut préparer, sans être expert.

Voilà pourquoi, s'il y a une hausse de la consommation de boeuf haché, automatiquement il va y avoir une baisse du côté des viandes à bouillir et des rôtis.

André Charbonneau
Président des délibérations

Quel sera l'impact pour le Québec, de ces changements d'habitudes alimentaires, vers une plus grande consommation de boeuf maigre?

Maurice Legault
Association des détaillants en alimentation du Québec

Disons que l'impact peut être profitable, à la longue. Au Québec, nous avons, à cause de l'industrie laitière, beaucoup de vaches de réforme. Ces animaux sont envoyés à l'abattoir et puis utilisés pour le boeuf haché.

Si au lieu d'utiliser du boeuf importé, comme l'a mentionné tantôt M. Danaher, vous pouvez fournir aux détaillants, du boeuf haché qui vient du Québec ou du boeuf de réforme qui peut être utilisé par les détaillants, bien, ce serait un plus pour les producteurs du Québec. Que ce soit au marché institutionnel ou au marché du détaillant.

Jean Garneau
Conseil des salaisons du Canada

A titre d'information générale, j'aimerais vous éclairer un peu, sur nos prévisions à court et à moyen termes des marchés, pour les produits traditionnels de catégories A et D. Dans le boeuf de la classe A, au mois de novembre, il y a eu à peu près 14% de diminution sur les animaux envoyés à l'engraissement. Alors, avec un nombre moindre d'animaux sur le marché, celui-ci devrait demeurer élevé pour encore à peu près deux semaines.

Cette semaine, le marché du boeuf habillé, à Montréal, est à 1,39 $; ce qui est très élevé. Il pourrait remonter encore un peu. Toutefois, à l'approche des Fêtes, la demande devrait diminuer, ce qui pourrait faire pression pour diminuer les prix du boeuf. Mais, toujours à cause du nombre limité d'animaux à l'engraissement, au mois de janvier, la demande devrait faire remonter les prix.

Aux Etats-Unis, la situation est à peu près semblable. Aujourd'hui, le marché américain, «vivant», est de 69c, ce qui équivaut à un marché, à Montréal, à peu près de 1,42 $ pour du boeuf habillé.

Les marchés futurs, à Chicago, pour le mois de décembre, sont à 71¾c, et puis ça va en progressant jusqu'au mois de juin 1980. Les marchés futurs sont rendus à 76c. Alors, on peut s'attendre à des prix très élevés dans le boeuf pour le printemps prochain.

Dans la classe D, il y a très peu de vaches sur le marché. Les prix sont très fermes et ils vont demeurer élevés.

Roland Soucy
Conseil des salaisons du Canada

J'aimerais clarifier un point qui a été soulevé tout à l'heure par M. Danaher et M. Couture. Je ne voudrais pas qu'on garde la fausse impression que l'inspection des autres pays n'existe pas et que le boeuf qu'on importe n'a pas subi une inspection sévère, comme en connaît notre boeuf.

L'inspection américaine est, par exemple, très sévère. Il faut voir les inspecteurs américains venir réinspecter notre viande, ici, au Canada. On subit, autrement dit, une double inspection. Dans les faits, tous les pays desquels on importe de la viande, ont subi l'approbation de notre inspection ici, ce qui prouve que leur inspection est aussi sévère que la nôtre. Et dans la pratique, c'est aussi vrai. Les États-Unis, la Nouvelle-Zélande et l'Australie, ont une inspection aussi sévère que la nôtre. Et, enfin, lorsque le boeuf arrive ici, congelé ou autrement, il y a des tests faits sur ce boeuf-là, qui prouvent vraiment que c'est un boeuf inspecté. Je ne voulais pas laisser courir de fausses rumeurs.

Kevin J. Danaher
Association des petits abattoirs

M. Soucy, je ne voulais pas créer une fausse impression. Je voulais tout simplement dire que là-bas, aux États-Unis et dans l'Ouest, ils ont une inspection rotative. Et puis, nous, on n'a pas d'inspection du tout. Leurs bâtisses ne sont pas mieux que les nôtres, et leur inspection, on peut s'y soumettre n'importe quand. Pour garder nos petits abattoirs, ce système en vigueur depuis longtemps et plein d'un gros bon sens, on veut avoir une inspection rotative. C'est tout simplement ce point que je voulais faire valoir tantôt.

Fernand Roy
Groupe d'achat de la région Laurentides-Lanaudière

Je représente les centres hospitaliers et les centres d'accueil à l'extérieur de Montréal et de Québec. Je voudrais rassurer les gens qui parlaient tantôt de pénétration des marchés. Au niveau du ministère des Affaires sociales, les établissements sont très ouverts à commencer et à prolonger un dialogue avec les intervenants au niveau de ces produits-là.

J'ai consulté les gens dans notre région avant de venir ici aujourd'hui, et il manque beaucoup d'information dans ce domaine-là. C'est bien sûr que, dans le réseau des Affaires sociales, nous utilisons peut-être plus que la moyenne, du boeuf de coupe et moins de viande hachée. Mais, de toute façon, soyez assurés que les régions sont ouvertes et intéressées à ouvrir un dialogue avec les gens ici présents.

Jean-Claude Blondeau

Association des restaurateurs du Québec

Pour ce qui est du secteur de la restauration rapide, je me suis entretenu avec le président de «Windy's», qui s'en vient un concurrent important de Mc'Donald.

Windy's travaille avec un produit frais, pendant que l'autre travaille avec du surgelé. Il ne semble pas que, dans leurs cas, il y ait un problème d'approvisionnement. Évidemment, ils paient plus cher ici qu'aux États-Unis. Évidemment, la production ici, est moins grande et tout ça. Eux, sont concernés par une stabilité du côté des prix. Parce qu'il faut considérer que ces établissements-là s'identifient très très fortement au boeuf à cause du hamburger, par exemple. Ces gens-là sont inquiets pour le futur de la stabilité.

Pour certains de ces établissements, essayer de commercialiser du poisson ou du poulet — parce qu'il y aurait des problèmes avec le boeuf — c'est devenu impossible. Ils sont trop fortement identifiés au boeuf.

Alors, qu'on veuille développer la production de la viande de boeuf ici, au Québec, je pense que c'est sûrement à l'avantage de ces établissements-là. Grâce à eux, le boeuf à une réputation internationale. Et ces chaînes qui se développent de plus en plus, sont sûrement aptes à répondre à une demande de plus en plus grandissante, non seulement ici, mais partout.

Du côté inspection — puisqu'on en parlait — il y a des cafétarias, par exemple, qui vont s'approvisionner de rostbif, de viande roulée, de fesse, d'épaule. Mais, on n'arrive pas à déterminer si c'est du rouge, si c'est du bleu? du commercial? ou de la vache? On est obligé de s'en remettre, à ce moment-là, de bonne foi au distributeur. On considère qu'il y aurait avantage à avoir un super-contrôle de qualité requise, une surveillance du vieillissement un peu comme en France, par exemple. Ceci afin que les gens ne soient pas nécessairement à la merci du distributeur, surtout quand le boeuf est débité ou transformé en petites parties.

Orance Mainville

Ordre des agronomes du Québec

Au sujet de l'évolution et de la pénétration des marchés, disons que dans le contexte québécois, il faut réaliser qu'on ne fera pas manger plus de boeuf au consommateur. Je pense que si on y parvient, l'augmentation ne sera pas énorme, parce qu'il en consomme déjà une bonne quantité. Alors, dès qu'on va entreprendre une action, ce sera pour déplacer celui qui fournit déjà ce marché-là. Il ne faut pas qu'on l'oublie: quand on déplace un gars qui fournit déjà un marché, ça demande des efforts très importants. À l'heure actuelle, selon notre approche, il y a deux façons. La première, on dit: on va faire du boeuf comme

tu fais, on va faire un produit égal, on va le mettre à côté et puis je vais essayer de le vendre un peu moins cher. On va s'amuser avec et on va essayer de le passer. Ça, c'est une façon. Deuxième façon: on essaie de faire un autre produit plus maigre, qui vient de notre approvisionnement laitier. Alors, on joue sur les deux tableaux en même temps. Cette chose-là s'avère très difficile, parce qu'on a quand même, peut-être, des ressources un peu limitées.

On a du personnel professionnel limité dans différents secteurs et on essaie de déplacer le gars qui fournit déjà le marché. On essaie de le déplacer avec un autre produit. Assez souvent peut-être, le consommateur est porté à penser que ce produit est un peu moins bon. Mais, d'une façon ou d'une autre, à long terme, peut-être qu'on est favorisé, car on voit qu'il y a une tendance vers la viande maigre.

Maintenant, la viande maigre va définitivement avantager nos produits, qui viennent de l'industrie laitière. Mais, ça n'exclut pas le secteur intensif; parce que la journée où les consommateurs vont consommer plus de boeuf maigre, la production intensive en boeuf d'engraissement, on verra à la faire.

C'est bien possible de modifier, strictement par des règles génétiques, cet animal-là. Qu'on y mette le paquet et ce n'est pas bien long, on va établir un programme d'élevage. L'animal produit en milieu intensif va donner la viande désirée. Je pense que ce phénomène-là est déjà commencé parce qu'on voit la différence entre le prix du A, du B et du C, et il a diminué énormément depuis quelques années, surtout récemment. Si le D se vend le même prix que le A, peut-être un gars du secteur intensif de production sera-t-il tenté de faire du D. Il n'y a pas de problème, on a tout le matériel génétique. Il s'agit de le mettre en marche. Ce sera très important quand on va bâtir nos programmes d'élevage, au niveau de la production et au niveau du ministère de l'Agriculture, pour déterminer le secteur.

Au point de vue stabilité, c'est assez simple. Je pense que la stabilité que les gars de la restauration veulent, elle va toujours être assez difficile à fournir, parce que le cycle du boeuf est assez long. Avant de mettre une vache, de faire un veau avec, ça prend sept, huit ans. C'est dans cette roue-là, qu'on joue.

Gaston Labbé

Conseil des salaisons du Canada

En ce qui concerne la régularité des approvisionnements, en attendant que le Québec puisse fournir de manière régulière du boeuf, quelle est la solution pour l'abattoir qui opère au Québec, étant donné que la demande est régulière?

La régularité n'étant pas acquise, les abattoirs ont actuellement beaucoup de difficulté à demeurer compétitifs avec le produit québécois. À ce moment-là,

la demande nous est faite pour une qualité supérieure, O.K., on en achète, on force à en acheter dans les abattoirs, des boeufs engraissés au Québec. Mais, à certaines périodes de l'année, l'autosuffisance n'est pas acquise. Quelle est la solution pour l'abattoir qui veut continuer à opérer au Québec?

Michel Marangère
Association des épiciers en gros du Québec

Premièrement, j'aimerais essayer de répondre aux inquiétudes des restaurateurs, sur la provenance des produits. Une façon d'amenuiser l'impact de cet inconnu est peut-être, de s'approvisionner d'un plan sous inspection provinciale ou fédérale. Une des règles du jeu, c'est d'identifier le produit, la qualité. Ainsi vous avez tout de même une étiquette, qui est à respecter.

Ceci n'amène au problème du processus d'achat des institutions. Les gouvernements aussi bien provinciaux que fédéraux, nous ont poussés dans un domaine d'inspection, afin de respecter certaines règles. Il faut tout de même savoir, que répondre à ces inspections, à ces normes, c'est assez dispendieux. Alors, au niveau des institutions, il serait peut-être important, d'avoir un certain règlement — ou un code d'éthique — qui serait respecté soit d'acheter des plans sous inspection, et qui ont occasionné des frais financiers importants.

Présentement, nous avons plusieurs institutions qui achètent ici et là, à la pige, et causent des problèmes, comme on en a vus récemment dans les hôpitaux. Acheter des plans inspectés, cela pourrait, minimiser l'impact et les encourager. Ça répondrait aussi, peut-être, à une inquiétude du consommateur.

J'aimerais aussi revenir sur la tendance de la consommation future. On parle souvent de la femme au travail, de l'alimentation rapide. Dans la restauration, mais aussi à domicile, on dit qu'elle s'accroît avec les repas congelés. Si vous regardez les pourcentages d'augmentation des cinq dernières années c'est phénoménal.

Les multinationales, évidemment, elles ont compris. Regardez Swanson, par exemple, ses produits sont de plus en plus populaires. Si vous regardez les célibataires qui le restent plus longtemps, le bonhomme qui revient de sa journée de travail ou d'étude, ce n'est pas lui qui va se faire cuire un rôti de boeuf. Alors, il va vous tirer quelque chose du réfrigérateur . . . Il y a une tendance assez importante de ce côté-là, et on semble l'oublier.

Il y a aussi un autre phénomène: la standardisation ou les restaurants à formule. Je ne parle pas ici, strictement au niveau de McDonald ou Windy's. Je parle, par exemple, des «steak houses» qui se développent de plus en plus et des pizzarias. C'est un domaine qu'il ne faut tout de même pas oublier.

Paul Couture
Union des producteurs agricoles

Suite à l'intervention de Rolland Pigeon. Je comprends qu'il y a des gens qui prétendent que, nous autres producteurs, on dit que le boeuf congelé en provenance de l'extérieur n'est pas mauvais. Mais c'est aussi important pour un producteur de défendre, que le boeuf produit au Québec n'est pas dangereux non plus, tu sais c'était là le sens de mon intervention.

André Cécyre
Ordre des médecins vétérinaires du Québec

M. Blondeau tout à l'heure, disait: les grands hôtels comme Le Reine-Élizabeth, n'achètent pas des États-Unis à cause de l'injection. C'est tout simplement à cause du diéthyl silbestérol, le DES qui a été mis dans l'alimentation ou en implant dans les oreilles. Actuellement, aux États-Unis, ils ont pris la décision de bannir ça, définitivement. On a connu ce qui est arrivé dans le passé: il a été enlevé, il est revenu . . .

Ça favorisait peut-être nos marchés, parce que la plupart des bovins aux États-Unis, étaient implantés avec du DES, ou en recevait dans leur alimentation, et puis, nous autres, on n'acceptait pas ce boeuf-là.

Il me semble que c'est à partir du premier janvier 1980, qu'ils n'ont plus le droit d'employer ce produit-là. Ça veut dire que, dans un an d'ici, c'est un marché qu'il va falloir probablement surveiller, parce qu'il va être beaucoup plus ouvert qu'il ne l'est dans le moment. On n'aura plus la menace du DES, et cette raison-là de le refuser. C'est une précision.

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

Mes remarques ont rapport à la stabilisation des prix et de la qualité au niveau de la production. Tous les groupes autour de cette table, interviennent énormément en ce qui concerne cette sécurité-là. Évidemment, il y a un objectif à atteindre au niveau de la province de Québec: c'est de viser, autant que possible, à l'autosuffisance en ce qui concerne l'alimentation des Québécois.

La première stabilité à obtenir est au niveau du producteur agricole, ici. Qu'il présente, par l'entremise des réseaux de transformation, une très bonne viande au consommateur, et cette sécurité-là, on va l'obtenir. Aussi, quand tous ensemble, on sera conscient de la nécessité d'obtenir des prix en rapport avec les coûts du producteur d'ici.

Et si on se met dans l'idée que cette sécurité-là ne doit pas être envisagée, c'est sûr qu'on va avoir automatiquement recours, pour de nombreuses années, à l'importation de produits des États-Unis ou d'ailleurs. Ça c'est évident.

Le producteur cherche l'autosuffisance, c'est ce que défend l'Union des producteurs agricoles et la Fédération des producteurs de bovins. Pour atteindre cet objectif, il faut absolument augmenter de plus en plus notre autosuffisance au Québec. Et ceci, s'obtiendra par la reconnaissance par chacun des organismes concernés. Il faudra regarder en profondeur, évaluer ce qu'il faut faire, pour la donner, cette sécurité-là.

Yves Brisson

Commission d'achat des groupes BC et D du Montréal métropolitain

Je veux faire suite aux commentaires de M. Blondeau et de M. Marangère. Nous aussi, dans les hôpitaux, on a de la difficulté à identifier la qualité ou la catégorie des produits de viande qui nous sont livrés. Il y a un autre élément qui m'apparaît cet après-midi: il semblerait que votre industrie connaît très peu, ou pas du tout, la politique d'achat du gouvernement.

Tout à l'heure, on a entendu quelqu'un dire que les hôpitaux devraient trouver des méthodes ou des techniques, de façon à s'assurer qu'ils fassent affaire avec une certaine catégorie de fournisseurs. La politique d'achat est là et puis je vous avoue qu'elle est appliquée dans plusieurs secteurs de l'agro-alimentaire. Je pense aux légumes, en particulier où on a atteint, au cours des derniers mois, un contenu québécois de 100%. Je pense qu'il est sûrement possible de faire quelque chose dans la viande. Il s'agirait évidemment, de définir les modalités à avoir, pour atteindre le contenu québécois maximum.

Jan van Gennip

Société des parcs d'engraissement du Québec

Je voudrais répondre un peu à Gaston Labbé. En ce qui regarde l'approvisionnement pour les abattoirs, il a vraiment raison. Supposons qu'il y aurait moyen, avec le ministre, de partir un programme d'élevage de bouvillons de pâturage . . . On pourrait vendre en quantité spécialisée des veaux de 400 à 500 livres, les amener au pâturage, de 700 à 900, et par la suite, les faire entrer dans les parcs d'engraissement. De cette façon-là, on pourrait doubler la production de bovins de qualité qui seraient vendus directement aux abattoirs; on pourrait vendre des bovins qui se classeraient toutes les semaines, de 45 à 50 semaines par année, aux abattoirs.

Voici la façon dont on procède à ce moment-ci. On essaie des veaux de 400 à 500 livres. Ils rendent à peu près tous dans le mois d'octobre. Ils sont mis au marché, aux mois de juillet-août-septembre. Et par la suite, il n'y a aucun bovin pour les abattoirs. Automatiquement, c'est l'Ouest qui prend encore notre place.

Pourtant, si on partait ces programmes d'élevage du bouvillon jusqu'à 800 ou 900 livres, ça aiderait beaucoup les abattoirs et les parcs d'engraissement existants. Ils doubleraient, peut-être même tripleraient la production, avec les bâtiments actuels.

Kevin J. Danaher
Association des petits abattoirs

C'est une réflexion de M. Couture que je voulais relever. 75% de nos membres sont des cultivateurs, des éleveurs de boeuf. Et puis les petits abattoirs ont commencé avec des éleveurs d'animaux à boeuf, excepté qu'ils ont poursuivi l'intégration verticale. Cela me fait penser à un monsieur de Calgary, dont parlait le «Cattelman Journal», l'année passée. Ce monsieur a un ranch juste en dehors de Calgary. Il élève des animaux à boeuf. Il a un parc d'engraissement et il a son propre abattoir, et est inspecté. Aussi il a ses clients à Calgary et il fait le tour chaque jour, et il vend sa viande directement, de porte en porte. Ça, j'appelle ça la pénétration du marché.

Mais comme c'est là, le monde de la ville, qui veulent avoir un quartier de boeuf ou un demi-boeuf à bon marché, ils appellent un petit abattoir en campagne. Ils savent que ce n'est pas inspecté. Des fois c'est du «Canada approved» du «approuvé Québec», mais des fois c'est local. Si on peut avoir accès à ce marché-là, si nos cultivateurs et nos éleveurs de boeuf peuvent avoir, par les petits abattoirs, accès au marché du restaurant, des foyers d'hébergement, des Windy's, des McDonald, etc. à ce moment-là, j'appelle ça la pénétration du marché.

Et n'oublions pas que l'éleveur de boeuf, le petit abattoir, ça va main dans la main, ça a commencé ensemble. Moi, j'en suis un, éleveur de boeuf, membre de l'UPA. Je suis dans l'Association et j'ai un abattoir. Ça fait que je suis un bon exemple. Et puis mes collègues en arrière sont dans le même bateau.

John Gentille
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Je voudrais répondre à M. van Gennip, au sujet des 800 livres dont il parle. Je pense que tout le monde est d'accord sur ça, mais, il reste quand même que du point de vue des coûts de production, du vache-veau, ça devient impossible d'utiliser ce système. On n'a pas les terres pour le faire.

Dans les documents que le gouvernement nous a envoyés, c'est écrit que les terres du Québec sont peu coûteuses. Je pense que, jusqu'à la preuve du contraire, ce n'est pas vrai. Elles sont très coûteuses. Et mettre du veau de 500 ou 600 livres au pacage, pour leur faire manger de l'herbe sur des terres qui coûtent 700 cents ou 800 $ de l'acre, ce n'est pas rentable.

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateurs du Québec

Pour ceux qui veulent avoir la stabilité de revenu, avec la production et la vente de boeuf les consommateurs orientent — mises à part les explications sociologiques données par Maurice Legault — leur consommation, en fonction des prix. Et les consommateurs, comme on l'a dit tantôt, tiennent à avoir des bas prix. Et dans les catégories on va aller chercher la viande hachée entre autres, parce qu'elle peut être allongée dans certains cas. Et puis, dans la mesure où on nous dit, et on nous répète, qu'il faut se serrer la ceinture à cause de la crise de l'énergie, il est sûr que la viande hachée a sûrement un grand avenir au Québec.

L'autre élément que j'aimerais ajouter, c'est que, justement à cause de la question des bas prix, on n'aime pas voir la viande se promener d'un bout à l'autre du territoire. C'est pour ça qu'on est d'accord pour le maintien et le développement des abattoirs sur une base régionale. On pense que ça tient le producteur dans la région. Ça contribue à décentraliser la région.

Troisièmement, M. Couture a fait mention de leur difficulté de passer leur viande dans les grands magasins de distribution.

Lorsqu'on considère que 60% du marché de distribution est contrôlé par Steinberg, Dominion et puis Provigo — vous me corrigerez, M. Roy, si ce n'est pas ça, c'est vous qui êtes le spécialiste des agents de décision. Alors, dans ce contexte-là, nous, ça nous cause un problème, on fait face à un oligopole. Et les guerres de prix on n'aime pas bien ça. C'est pour ça que, d'une certaine façon, on est favorable à ce qu'éventuellement, le gouvernement favorise la création de comptoirs généraux de viande. Peut-être qu'on aura un début de concurrence et puis, en ce sens-là, on souscrit d'emblée aux avantages énumérés par le programme de relance agricole forestière de l'Estrie, à savoir, utiliser davantage les productions régionales, organiser une distribution sans intermédiaire auprès des consommateurs et finalement, rendre disponibles pour les secteurs publics et parapublics du Gouvernement du Québec, les viandes régionales.

John Gentille
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Est-ce qu'il n'y a jamais eu une politique pour aider les producteurs à se grouper en coopérative, et faire de la mise en marché directe au consommateur? Je pense que c'est un sujet qu'il faudrait probablement aborder et discuter.

On a parlé, ce matin, d'intermédiaire, je pense. Comme producteur — sans en avoir aucunement contre les intermédiaires, qui eux aussi doivent vivre — ça paraît plus facile à moi d'être en coopérative et vendre directement aux consommateurs.

Roland Soucy
Conseil des salaisons du Canada

Les consommateurs disent que les prix sont trop élevés. Évidemment, il y a tout le temps des exigences supplémentaires qui nous sont demandées dans la transformation et il faut que quelqu'un paie pour ces exigences-là aussi. Et je voudrais aussi rajouter que les prix, au Québec — il en a été question tout à l'heure — ils sont aussi élevés que les prix payés ailleurs pour la qualité. On a dit aussi que qualité pour qualité, le bovin produit au Québec est aussi bon que celui produit dans l'Ouest. Mais on n'a pas parlé beaucoup de la promotion. Il y a lieu de faire une promotion pour le consommateur, les consommateurs en ont parlé tout à l'heure.

Il y a une question, nous, qu'on se pose, au sujet de la promotion faite par le ministère des Affaires sociales ces temps derniers contre le boeuf. Ça, c'est une demande qu'on ferait au gouvernement; de voir à ce que les promotions des divers ministères s'ajustent. Alors que le ministère de l'Agriculture veut promouvoir le boeuf, le ministère des consommateurs, les Affaires sociales disent: ne mangeons pas de boeuf, c'est dangereux! Ça n'aide pas la production et la consommation du boeuf québécois.

Gaston Labbé
Conseil des salaisons du Canada

En ce qui concerne l'intervention de M. van Gennip, on est complètement d'accord avec la promotion dont il parle, mais en attendant que le boeuf soit prêt, il faut que l'abattoir existe.

Une autre chose que j'aimerais ajouter, au sujet du boeuf du Québec. En tant qu'abattoir, je n'aime pas à me citer en exemple, mais en tant qu'abattoir existant au Québec, on force à 100% pour faire croire et faire accepter au public que le boeuf qui est élevé au Québec est aussi bon que n'importe où.

Mais quand vous vous faites dire par des chaînes d'alimentation, des sociétés, des coopératives, dans certaines régions: c'est du boeuf local, on n'en veut pas! Au Québec, on n'en produit pas de A-1! . . . Ça! ce n'est pas à peu près! Ce sont des techniciens en viande dans des chaînes d'alimentation, qui me l'ont dit!

À ce moment, il ne faut pas croire que les chaînes d'alimentation sont prêtes à accepter le boeuf du Québec! C'est facile à dire: produisez-en 100 par semaine et puis je vais les acheter! Et puis on parle de régularité. C'est une belle porte pour fermer la porte et puis dire: on n'achète pas de vous autres, parce que c'est impossible. C'est pour ça que c'est important qu'il y ait une régularité. Mais qu'il soit élevé ou abattu dans la Beauce, ou à Toronto, ou parti de St-Hyacinthe et allé se faire abattre à Toronto, il n'est pas meilleur, qu'abattu dans la Beauce. C'est là qu'il y a une espèce de mythe. Là, ils disent: tu es local, c'est du boeuf local que tu as. Ça, il faudrait que ça parte de l'idée de la population. Premièrement, de ceux qui la transforment, soit les bouchers et les distributeurs qui font la promotion du boeuf de l'ouest. C'est là notre plus gros obstacle pour pénétrer le marché.

Jacques Noreau
Association des détaillants en alimentation du Québec

En réponse à M. Labbé, et sans me faire le porte-parole de toute l'industrie ou de toute la chaîne alimentaire, je ne connais pas personne qui, systématiquement, va refuser d'acheter du boeuf parce qu'il est de production locale. Il peut y avoir d'autres raisons tels que, qualité, pesanteur, mûrissement et ainsi de suite. Mais je ne crois pas que, dans l'industrie de la chaîne, le mythe du fait québécois soit un facteur important.

Ferdinand Ouellet
Sous-ministre à l'Agriculture et à l'Alimentation du Québec

Avant de faire mon intervention, je voudrais faire remarquer à M. Soucy que notre objectif n'est pas d'accroître la consommation de boeuf, c'est tout simplement d'occuper la place qui nous revient sur le marché québécois, mais qui, actuellement, ne nous appartient pas. Je ne pense pas qu'on veuille faire de promotion, on trouve que le consommateur en consomme pas mal. Si seulement on avait une tranche de ce marché-là, on sera déjà satisfait.

Mon intervention est plutôt au sujet du veau lourd. Je pense que vous êtes au courant, quelques-uns, en tout cas; il y a des abattoirs qui ont collaboré avec nous et, depuis le printemps, nous avons mis sur pied un programme de développement de veau lourd parce que, justement, nous avons réalisé, nous aussi, que l'Ontario utilisait beaucoup mieux que nous, les veaux de type laitiers. Alors, nous avons fait un premier sondage auprès de l'industrie et nous avons

identifié qu'il pouvait y avoir là un marché pour la production de veau à chair blanche.

Évidemment, pour l'industrie, c'est une production qui peut être intéressante parce que, contrairement à la production de boeuf, je pense qu'il serait assez facile d'avoir un approvisionnement régulier dans ce secteur, il faut réaliser que, de plus en plus, la production laitière est en phase d'être plus régulière, donc des vêlages mieux répartis dans le temps. Je crois qu'il y a là un potentiel d'approvisionnement qui pourrait, à court terme, devenir régulier. Nous aimerions connaître de l'industrie, le type de veau qu'ils désirent avoir. Quelles seraient les quantités éventuelles? — Évidemment, je ne m'attends pas d'avoir la réponse cet après-midi — Comment le consommateur accepte ce type de viande-là. Quel poids désire-t-il? Il y a tout un paquet de questions qui, pour le moment, sont restées sans réponses.

Et pour nous, c'est extrêmement important. Parce que vous n'êtes pas sans savoir, d'abord, que des veaux de type laitiers, nous en avons beaucoup. C'est clair, qu'à court terme, c'est la source que nous préférerions utiliser, pour faire du boeuf au Québec; mais nous connaissons les contraintes du marché, et les exigences nous les acceptons. Nous aimerions quand même savoir si, au moins une partie de cette production-là pourrait être distraite et orientée vers la production de veau lourd. J'aimerais avoir la réaction des acheteurs, ici.

Raymond Lanctôt

Association des producteurs de veaux lourds du Québec inc.

Mon intervention va se limiter aux questions de M. Ouellet. Il y a une chose certaine: c'est que la production de veau lourd a commencé dans la province. Nous avons une association qui progresse rapidement. Et certainement le veau lourd va servir à donner une régularité aux parcs d'engraissement, et directement, aux abattoirs.

Actuellement, nous en produisons environ 200 à 300 par semaine, et d'une façon régulière. Nous sommes en train de discuter avec les chaînes, pour déterminer exactement la pesanteur idéale. Nous sommes en étude et en recherche. Nous en produisons actuellement pour différentes chaînes de 350 livres, à 400 livres. Nous sommes de l'opinion, que le poids idéal va se stabiliser aux alentours de 380 à 400 livres.

Maintenant, la production actuelle est surtout une production de veaux de grains, à viande rosée, et qui semble avoir la faveur des acheteurs. Maintenant, une partie de notre production est dirigée, indirectement, vers les parcs d'engraissement, et nous avons, depuis deux mois, plusieurs propriétaires de parcs d'engraissement qui achètent nos bouvillons de 400, 450 livres. De cette façon-

là, le boeuf laitier peut facilement donner une stabilité et une régularité aux approvisionnements.

J'ai avec nous, aujourd'hui, un spécialiste du Collège McDonald, qui a fait une recherche sur la rentabilité du boeuf laitier, en comparaison avec le boeuf de boucherie. Je crois que ça serait des données très intéressantes pour toute l'assistance.

René Gal

Producteur indépendant de veaux lourds

Additionnellement aux propos de M. Lanctôt, je vous propose quelque chose de nouveau: du veau lourd, du veau de lait à chair blanche, comme il se fait dans d'autres pays d'Europe: en France, en Hollande, en Italie, maintenant. Et ça, je peut vous apporter quinze ans d'expérience dans ce domaine. J'ai été éleveur moi-même, technicien, directeur d'élevage.

Ici, il nous fallait, pour faire ce veau, d'abord un aliment adéquat. À partir de là, en accord avec le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation et M. le ministre, nous allons mettre une usine qui va fabriquer de l'aliment spécial pour élever ce genre de veau. Nous prenons ce genre de veau, à 100 livres, nous le rendons à 400 livres, dans 90 à 100 jours.

Nous pouvons, en plus du veau de grains, fournir aux consommateurs, une viande blanche. Et pour les chaînes d'alimentation, nous pouvons fournir le poids de carcasse qu'ils désirent et d'aussi bonne qualité.

Maintenant, quels sont les avantages: ça va revaloriser le prix du petit veau. Ça va faire consommer une grosse partie des surplus de lait, puisque notre aliment veau est quand même fabriqué à 75% de lait écrémé plus 10% de . . . En plus de ça, un revenu complémentaire pour les agriculteurs, pendant toute la période des six, sept mois d'hiver. En addition à sa production laitière, il pourra avoir dans son étable, 100, 200, 300 veaux supplémentaires.

Pour la commercialisation, je pense qu'il n'y a pas de problèmes, parce que je suis venu de France il y a quatre ans et demi maintenant, je travaille sur ce projet. Nous avons contacté, en général, tous les directeurs de chaînes, de coopératives, les marchands de viande, les directeurs de grosses firmes, tout le monde serait preneur de ce veau-là. D'ailleurs, il y a eu des expériences faites aussi bien dans les centres expérimentaux québécois que fédéraux. On a vu les premiers résultats. Malheureusement, ils n'ont pas été ce qu'ils auraient dû être, parce que, encore une fois, nous n'avions pas un lait adéquat, mais très bientôt, notre usine va démarrer; on pourra fournir un lait et mettre des veaux en place.

Notre objectif: fournir pour la consommation du Québec, et puis éventuellement, l'exportation. Parce que c'est un produit qui marche très bien à l'exportation, nous comptons fournir 10 000 veaux la première année — c'est un minimum — 20 000 la seconde, 30 000 la troisième. Mesdames, messieurs, s'il y a des questions . . .

Claude Dufour

Association des détaillants en alimentation du Québec

Juste pour répondre à la question de M. le sous-ministre Ouellet, concernant le veau lourd. Je pense que je pourrais me faire le porte-parole de la majorité des chaînes. Je lui dis immédiatement, lorsqu'il s'interroge, qu'on ne peut pas avoir de veau super-lourd. Quand je parle de veau lourd, il faudrait se limiter à un veau mort d'environ 150 à 200 livres. Il est impossible pour les chaînes de magasin de travailler un veau plus lourd que 200 livres.

Aussi, il y a l'importance de la finition de ce veau-là. Il ne faudrait pas penser qu'on va être capable de vendre à madame la consommatrice, du veau d'une couleur rougeâtre. Il est très important de conserver la couleur rosée si on veut faire un veau lourd aux grains. Je pense que c'est d'importance capitale et, aussi, essayer de produire le veau à un prix bon marché, — parce que j'écoutais madame, tout à l'heure, qui parlait des consommatrices, nous disant qu'elles paient trop cher pour la viande. — Alors, il faurait la produire à bon marché.

Jean Brassard

Société nationale de courtage d'animaux

Depuis le début, on parle de la pénétration des marchés via le secteur de transformation. Il y a un secteur qu'éventuellement, il va falloir aborder, M. le ministre, et qui s'appelle l'exportation des animaux vivants. Vous en avez déjà parlé à différentes circonstantes et puis on va revenir là-dessus demain. Mais en réponse à la question de M. le sous-ministre Ouellet, une des orientations qui ne devrait pas être explorée pour le veau lourd, c'est l'engraissement d'un veau femelle. La petite femelle, je pense que les consommateurs, les transformateurs ou M. Dufour nous diront que ce n'est pas nécessairement la coupe de viande la plus avantageuse qu'on puisse retrouver sur le marché. Par contre, la valorisation de l'animal peut être obtenue et multipliée par plusieurs X, si on explore les marchés d'exportation. Une de nos difficultés actuellement, c'est de trouver des veaux lourds, M. le ministre. On n'aime pas ça exporter les petits veaux, mais on n'a rien que ça.

Nicole Saint-Jean-Demers
Conseil scolaire de l'Île-de-Montréal

Au cours des interventions, on a parle de deux politiques. Étant dans le milieu scolaire et en contact aussi avec des gens des établissements du réseau des Affaires sociales, je voudrais y revenir.

Je suis tout à fait d'accord à l'effet que cette politique d'achat, on semble ne pas l'exploiter — et j'emploie le mot à raison — parce que, définitivement, il y a quelque chose au bout, et je ne prendrai pas le temps cet après-midi d'expliquer quoi. Je suis certaine que tous les intervenants peuvent bien comprendre que le client, si on va le chercher et qu'on l'implique, à ce moment-là, il y a un volume intéressant.

On a parlé également d'une politique de nutrition et, à ma connaissance, je n'y ai rien compris malgré que j'y travaille depuis plusieurs mois. Ce n'est pas qu'on voudrait que les gens ne mangent plus de telle et telle chose, mais on voudrait que les gens mangent des portions raisonnables. Dans cet esprit-là, j'aimerais vous faire part d'une expérience, dans un milieu que je pense qu'on a négligé, le milieu scolaire.

À travers la province je voudrais me greffer sur la coordination d'efforts dont on a parlé tout à l'heure. On a dépensé beaucoup d'argent pour installer dans les écoles, de très belles cuisines, souvent plus belles que celles des hôtels et des restaurants. On a, dans les conventions collectives — qui se négocient présentement — du personnel qui est supposé savoir manipuler et qui sait manipuler les aliments. Pourquoi, à ce moment-là, est-ce qu'on qualifie ou qu'on imagine l'école comme un lieu où on ne mange que du hamburger et du hot dog?

Je répondrai à la préférence du hamburger, que tout simplement, c'est une paresse de mastiquer qu'on retrouve chez la population en général, et particulièrement chez les jeunes. Voilà pourquoi on aime les chinoiseries. On aime les spaghettis. On aime la viande hachée. Également, dans ces réseaux scolaires — que l'on s'attarde à voir le potentiel de clientèle qui est là, à la journée, pas comme pour une vente ou dans un centre d'achat, mais qui est là de 160 à 180 jours par année, souvent sur un campus vraiment isolé, sans compétition de restauration rapide. Ne pas l'exploiter, pour moi, c'est vraiment de la bêtise.

Et comme je sais qu'on aime les chiffres . . . On peut faire passer à une clientèle en milieu scolaire — je vois tout de suite le nombre de livres de viande de boeuf — avec un programme qui offrirait un peu de mise en marché, au plan de la présentation, de la saveur et ainsi de suite, là, on peut passer de cinq à dix 10% des élèves «captifs» à 35 ou 40% d'élèves qui mangeront des repas. Évidemment, je n'ai pas de petite machine à additionner. Je l'ai déjà calculé ce que ça fait en viande, en boeuf, et je pense que c'est un réseau qu'il faut définitivement qu'on exploite, après l'avoir bien exploré.

On a un deuxième besoin — pour sortir un peu des écoles et pour rester dans les écoles — dans le réseau des Affaires sociales, pour des écoles et bientôt des garderies, de produits préparés. Je pense au surgelé, à l'industrie qui ne nous permettrait peut-être pas un repas complet dans un carton comme on retrouve aux États-Unis — moi, je ne suis pas encore assez vendue à ce système — mais, du moins, des produits qui éviteraient d'avoir une main-d'oeuvre trop spécialisée. Et c'est demain le besoin.

Bernard Turcot
Conseil de l'alimentation du Québec Inc.

Un peu en réponse à l'intervention de monsieur Labbé, je pense que c'est reconnu, que de la part des distributeurs de produits alimentaires au Québec — et je pense que je m'exprime au nom de toute l'industrie — on favorise le produit québécois — à prix égal, à qualité égale — et on a démontré notre bonne volonté à bien des occasions. Lorsqu'on parle du boeuf, c'est comme dans tous les autres produits: le consommateur a sa propre évaluation de ce qu'est la qualité d'un produit. Et on sait au point de vue nutritif, que le boeuf du Québec — du moins à ce qu'on m'a dit — est aussi bon que n'importe quel autre boeuf. Ça, c'est bien beau, mais la qualité du boeuf, ça comprend aussi la couleur, la texture, le goût. Conséquemment, si on veut introduire sur le marché du Québec, le boeuf, il faudra que ça se compare avec ça ou qu'on explique, qu'on le vende sous un autre nom ou sous une autre marque. J'aimerais vous mentionner un exemple: qui est-ce qui a décidé que Coca-Cola c'était la meilleure liqueur de Cola? Il n'y a personne. C'est cette compagnie-là qui a établi le standard d'une liqueur de Cola. Et tout ce qu'on en est, on achète quelque fois d'autres marques. Mais ça n'a pas le même goût que le Coca-Cola et on dit que ce n'est pas buvable. Mais ça ne veut pas dire que cette autre liqueur-là n'est pas aussi bonne.

3.3 Les réseaux d'approvisionnement et la pénétration des marchés

Jean-Paul Létourneau
Chambre de Commerce de la province de Québec

La Chambre de Commerce veut s'inscrire comme un organisme qui favorise et préconise auprès de ses membres, autant que possible, l'utilisation et la consommation au maximum des produits québécois.

La conférence que nous avons présentement, a l'avantage d'être opportune dans le temps, puisqu'elle se réalise au creux du cycle de production, — ou, du moins, nous l'espérons, lorsque nous regardons le tableau des cycles de production qui laisse entrevoir que nous aborderions bientôt une phase d'expansion du cycle de production. Il y aurait donc concordance entre l'action entreprise

et les forces du marché. Les témoins du programme F-1 y verront certes une amélioration.

La Chambre souscrit aux objectifs identifiés et appuie les grands moyens énoncés, lorsqu'on parle de la pénétration des marchés par les produits québécois. Mais aux quatre moyens qu'avance le gouvernement, nous en ajouterions un cinquième que nous croyons voir implicitement dans les documents que nous avons lus.

Jusqu'ici, les entreprises établies par un capital-actions ont été les oubliées de la majorité des mesures québécoises d'aide et de soutien à l'agriculture. Or, l'on sait que la production bovine, particulièrement les classes A et B, requiert beaucoup de capitaux, dont une partie est de nature spéculative. Nous souhaitons, dans ce domaine en particulier, puisqu'il s'y prête mieux, que les entreprises de ce type, puissent bénéficier de tous les encouragements actuels et de toutes les invitations à venir, pour leur permettre de contribuer, elles aussi, à l'atteinte de nos objectifs.

M. Couture a parlé des finisseurs, des coopératives et des entreprises privées, aussi. Concernant ces mesures, nous croyons que toutes les mesures gouvernementales, encouragements et incitations, devraient continuellement être soumises à des analyses coût-bénéfice global pour l'ensemble de la société. Ces analyses coût-bénéfice devraient, à notre avis tenir compte d'une manière équilibrée — j'insiste sur le mot «équilibré», des intérêts des producteurs, des transformateurs, des distributeurs et des consommateurs. Jusqu'ici, les interventions gouvernementales, dans le domaine des produits agricoles, ont trop souvent eu tendance, à notre avis, à favoriser les producteurs aux dépens des autres intervenants et des consommateurs.

Toujours sur le même sujet, nous voudrions supporter, finalement, les propos de M. André Lemieux du Conseil des salaisons, sur la question d'éviter la duplication des services gouvernementaux, sur la classification. C'est important la classification. On est d'accord qu'il faut en faire. Mais la duplication, c'est du gaspillage. Deuxièmement, nous appuyons également M. Lemieux et M. Jan van Gennip de la Société des parcs d'engraissement, concernant l'importance de conserver une liberté de marché, c'est-à-dire l'inopportunité de l'établissement de plan conjoint au niveau de la production.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Je ne suis pas d'accord avec ce que M. Létourneau a dit: que le gouvernement aide seulement les coopératives et qu'il n'aide pas l'entreprise privée.

Je peux lui dire que dans le secteur de la rationalisation des viandes, par exemple, je serais même gêné de dire que l'aide a été à peu près à 100% à des entreprises privées et à peu près aucunement aux entreprises coopératives. Parce qu'il n'y en a pas beaucoup, autant dans ce secteur-là, que dans le secteur du boeuf.

Dans le secteur laitier, c'est évident qu'on aide plus à des coopératives, parce qu'il y en a plus. Mais moi, je pense qu'on fait le décompte. Ça, c'est souvent véhiculé par deux, trois associations professionnelles; ils disent que le gouvernement aide toujours plus les coopératives.

Souvent, le gouvernement aide des coopératives parce que, à des endroits, il n'y a rien d'autre. Regardez, par exemple, dans le Bas St-Laurent, dans certains secteurs comme le Lac St-Jean, l'Abitibi . . . il n'y a rien d'autre que des coopératives. Il faut travailler avec ce qui existe.

Mais je peux vous dire que si on faisait le décompte de toute l'aide que moi j'ai vue, il n'y a pas eu de privilège accordé aux coopératives . . .

André Charbonneau
Président des délibérations

Je pense que ce n'était pas là la portée de l'essence de l'intervention. C'est au niveau des producteurs, et au niveau de la production.

Est-ce que là-dessus vous avez quelque chose à ajouter?

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

J'ai ici le président du Crédit agricole qui me dit que, entre 12 et 15% des prêts du Crédit agricole vont à des entreprises par actions. Parce que, de plus en plus de fermes, aujourd'hui, sont par actions.

Mais maintenant, c'est évident qu'il y a des montants limites, des montants maxima — et avec raison — 450 000 $ pour les prêts de groupe, 250 000 $ par individu. Parce que, autrement, on va arriver avec une agriculture industrielle. Et je ne suis pas convaincu que c'est souhaitable qu'on se dirige vers une agriculture industrielle au Québec. Il est démontré que, à moins de certains types de production, ce n'est pas l'agriculture industrielle qui est la plus économique. M. Welland me disait à la Conférence fédérale-provinciale — il le disait publiquement d'ailleurs — qu'il y avait eu une vingtaine d'études de faites, dans différentes universités américaines — si ma mémoire est bonne, c'était à la conférence de Winnipeg, le 15 janvier 1978 — il nous disait que, dans ces études

on démontrait que l'entreprise agricole la plus économique, la plus rentable, la plus efficace, c'était l'entreprise familiale, la ferme familiale.

Mais il arrive — et je voudrais terminer là-dessus — que dans le domaine agricole qu'un père avec son fils ou deux fils avec leur père, ou trois frères ou quatre frères, ou deux beaux-frères etc., font une compagnie, une société par actions. Et puis là, ils deviennent une ferme de type familiale. C'est comme trois ou quatre fermes familiales groupées ensemble, mais qui ne resteront pas nécessairement groupées. Éventuellement, elles seront transmises aux enfants de ces frères-là.

Paul Couture

Union des producteurs agricoles

Moi, si je ne connaissais pas la bonne foi de M. Létourneau, et puis si j'avais réagi tout de suite, j'aurais dit: Baptême! Mais je suis content qu'il l'amène, parce qu'on est ici pour se parler.

Il y a un maudit paquet de préjugés. On voit toujours mieux l'aide qu'on apporte aux autres entreprises, que celle qu'on retire. Je suis scandalisé, des fois, quand je vois l'aide à l'entreprise. Et puis, je me raisonne.

J'ai vu une entreprise que je ne nommerai pas, qui n'est pas loin de chez nous. Je suis bien ami avec le gars, c'est un bon gars. Il dit: «Là, j'ai fait pas mal d'argent cette année, mais je vais investir et puis le gouvernement m'en paie 35%. Et puis ç'a l'air facile. Je trouve ça le fun pas mal. Mais pourquoi est-ce que ça paraît plus?

D'abord, au point de vue de l'agriculture, on politise les aides. On les politise, parce qu'on les annonce. Ça ne fait pas longtemps qu'on a dépassé le temps où on faisait de la petite politique avec l'agriculture. On sort de ça, mais, quand même, c'est politisé.

Et puis on donne l'impression aux agriculteurs qu'ils vivent de subventions. Nous autres, quand on essaie de s'organiser, pour aller chercher ce qu'il nous faut pour vivre, là, bien, mautadit, vous n'acceptez pas ça non plus. Vous parlez du libéralisme économique, de l'entreprise privée. Je suis d'accord avec ça et je vais le défendre le libéralisme économique, si j'en ai un autre en dessous de moi, pour absorber les baisses de prix. Mais si je suis le seul en bas, et que c'est moi qui écope tout le temps, là, je vais dire: Maudit, je vais essayer de me trouver des formules.

Aussi vous n'avez pas besoin de vous énerver, les plans conjoints, il n'y a pas de formule miracle là-dessus. Et puis si vous en avez une meilleure, donnez-nous-la, on va la prendre. Ce n'est pas par plaisir qu'on a appelé ça un plan

conjoint. C'est une formule qui nous permette un certain équilibre de force, pour qu'on ne soit pas les seuls à porter les baisses de prix.

Quand chacun a pris ses marges, moi je défends mieux ça le libéralisme économique; quand je peux prendre ma marge. Mais quand je suis celui au bas de l'échelle qui absorbe les coups, je vous dis que c'est plus difficile. Et puis, la preuve de ça, c'est que vous parlez, et puis à tous les niveaux, on dit: comment que ça se fait que le producteur, lui . . . Il faut regarder le producteur parce que c'est lui qui produit et puis, il ne s'implique pas dans la production. Ce n'est pas facile de s'impliquer. Il n'est pas bien plus fou que les autres, le producteur. On dit qu'on reste agriculteur parce qu'on y croit. On dit: ça va changer et on va s'organiser. Et puis c'est la seule manière.

La seule chose qui est possible, c'est de s'organiser. Quand vous parlez d'un plan conjoint, vous parlez toujours de diminuer la production pour avoir des prix. Ce n'est jamais ça. Le contrôle de la production, il vient quand il y a un surplus de production — vous devriez appeler ça, si vous étiez plus instruit, parce que nous autres, on l'a appris — la gestion de l'approvisionnement. C'est équilibrer la production avec les besoins de consommation parce que, quand on a une livre de trop, on coupe les prix de moitié.

Bien, c'est ça qu'on essaie, de se déprendre et on a deux moyens: on a les coopératives et on a les plans conjoints et puis on essaie de s'en servir. Pour un producteur, le contrôle de la production et puis la baisse de la production, c'est contre notre nature. Parce qu'on est dans la production et on cherche à produire. Mais quand il n'y a pas d'autres moyens, on essaie d'avoir une gestion de l'approvisionnement. Ce n'est pas miraculeux. On voudrait que les producteurs vivent par eux-mêmes. Qu'ils n'aient pas d'aide, mais on ne veut pas qu'ils s'organisent. Parce que tout d'un coup que ça viendrait déranger nos privilèges et puis ça viendrait déranger nos possibilités de faire répercuter les coûts . . .

Nous autres, on dit: on va s'organiser. S'il y a des répercussions pour garder un marché, on va se les partager ces risques-là. C'est rien que ça qu'on veut. C'est rien que ça et on demande juste le droit d'existence. Tout le monde s'apitoie sur les agriculteurs, ces pauvres agriculteurs. Et puis quand vient le temps de nous donner les moyens de vivre, on nous les refuse.

André Lemieux
Conseil des salaisons du Canada

Je voudrais parler de qualité et classification. C'est un petit peu en réponse à deux personnes, ici, à commencer par M. Turcot. Je le remercie de son intervention évidemment, parce que c'est un peu ça qu'on voulait amener et on ne voulait pas lancer l'idée nous-mêmes. Et puis, je suis content de le constater,

quelqu'un a mentionné ici que la notion de «à qualité égale, traitement égal», c'est un peu ça que tout le monde veut. M. Turcot a bien répondu dans ce sens-là.

J'ai aussi une autre intervention, suite à celle de M. Gentille, de la Fédération des producteurs de bovin. Il y a un mythe qui existe maintenant dans l'industrie agro-alimentaire: que les transformateurs ont toujours le gros morceau du gâteau. Ça existe dans le boeuf, ça existe dans le porc. Ça existe dans tous les domaines.

L'entreprise d'abattage, si on s'en tient à l'exposé de M. Gentille, serait peut-être mieux de produire, d'abattre et puis de vendre elle-même. Je pense que, à ce moment-là, si tous les intervenants sont sujets aux mêmes normes, et puis aux mêmes règlements, vous n'avez plus de problèmes.

Il y a des entreprises qui existent et qui sont sujettes à des normes. Pourquoi croyez-vous qu'on se défend depuis des années, pour que l'inspection soit uniformisée à la grandeur de la province? C'est un peu pour ça. On investit une fortune. On subit des coûts à cause des normes. Et puis un autre groupement vient à côté de nous autres; pas de normes. C'est évident qu'il y a que la compétition n'existe plus, et c'est pour ça qu'on se défend.

Alors, vous avez touché exactement au point sur lequel on défend depuis des années: des réglementations. Il en faut pour obtenir un produit sain et un produit que les consommateurs n'auront pas peur de manger.

Jean-Marie Tremblay
Fédération des producteurs de bovins du Québec

C'est un peu pour répondre à M. Létourneau, tout à l'heure. D'abord pour dire que je ne suis pas complètement d'accord avec lui; j'ai marqué un passage qu'il a dit. Je ne sais pas si je me trompe: lorsque le Ministère mettrait une politique, par exemple, pour aider les producteurs, qu'il faudrait qu'il tienne compte de tout. En plus du producteur, de toute la chaîne alimentaire. Mais moi, c'est là-dessus que je ne suis pas d'accord.

Nous, les producteurs, quand on demande au Ministère une politique incitative ou une aide quelconque et bien, évidemment, que c'est pour le producteur. Et peut-être qu'on a l'impression, que, quand le bétail est vendu, l'autre qui distribue, qui fait tout le travail, eh bien! qu'il se prend un profit, normal, assez pour pouvoir vivre.

Ce que je voudrais vous dire aussi, c'est que ce qui nous manque dans le Québec, c'est une production de boeuf, bien sûr. On sait que, actuellement, on n'en produit pratiquement pas du boeuf dans le Québec. Pour produire du boeuf, il faut que le producteur y trouve son profit. Sans ça, il n'en produira pas. Et c'est

pour ça, que les producteurs demandent de l'aide au ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation et je crois que c'est bien normal. Ce sont les seules conditions dans lesquelles on peut augmenter la production.

Je pense qu'il ne faut pas se scandaliser de ça. Moi, en tout cas, ça ne me scandalise absolument pas lorsqu'il y a des demandes qui sont faites pour aider les producteurs par des subventions quelconques. Surtout dans la production de boeuf. Il ne s'en produit pas; c'est parce que ça n'a pas été rentable. On peut l'imaginer sans trop se tromper. Et puis, à partir de là, eh bien, il faut sans doute que le Ministère y mette de l'argent pour faire démarrer la production, la faire augmenter. Selon nous, c'est très facile à évaluer.

Je compare avec d'autres productions qui sont plus organisées, plus rentables. Tous les producteurs veulent produire et puis ils se battent un peu pour produire. Dans le boeuf, personne ne se bat pour produire, c'est le contraire, les gars ne produisent pas. Pourquoi? C'est parce qu'il manque quelque chose à l'intérieur de ça, il manque de l'argent, il manque de la rentabilité.

Jean-Paul Létourneau
Chambre de commerce de la province de Québec

Je veux répéter, parce que j'ai probablement été mal compris, mon intervention — et j'ai des notes, on pourra les comparer, si vous voulez. Mon intervention n'avait pas pour but de dire que nous ne favorisions pas l'aide aux producteurs, pas du tout. J'ai tout simplement dit que l'aide aux producteurs qu'on ferait dans l'avenir, devrait tenir compte également d'autres intérêts dans la société. Je pense que c'est une chose tout à fait normale parce que, de l'auto-approvisionnement, on peut toujours en faire, mais il y a une limite au prix qu'on peut payer pour en faire. Alors, c'est tout simplement dans ce sens-là. Je n'ai pas dit, et je le répète, que nous nous opposons à des aides aux producteurs, loin de là.

Orance Mainville
Ordre des agronomes du Québec

Pour parler des approvisionnements, je pense qu'il y a l'air à y avoir une appréhension parce que les approvisionnements ne sont pas tout à fait assurés et qu'on ne sait pas exactement où est-ce qu'on s'en va. Si on divise ça comme il faut, je pense que, au niveau du consommateur — si on regarde l'industrie bovine en général, le contexte mondial, enfin, tout ce qui existe au point de vue cheptel — les approvisionnements au niveau du consommateur sont loin d'être un problème; ils sont complètement assurés.

On est porté, peut-être, à faire ce raisonnement-là, parce qu'on croit qu'au cours des trois dernières années, la production n'a pas répondu à la demande.

C'est qu'elle a sur-produit, elle est allée complètement au-delà de la demande et, à ce moment-là, on a gardé notre consommateur, avec du boeuf, à des prix dérisoires. Parce qu'il faut faire attention: c'est un produit périssable, et puis, à ce moment-là, bien, les prix sont en conséquence.

Comme M. Paul Couture le disait: tout le monde dans le système, en a encaissé le coût. Mais quand on parle de répondre à la demande, ça veut dire que tu as un producteur, en arrière, qui vit normalement de ses activités, et qu'il n'y a pas de problème à ce niveau-là. Il faudrait s'en tenir à ça.

Maintenant, c'est bien sûr que lorsqu'on a eu cette surproduction-là, on a peut-être construit un peu trop d'abattoirs, etc. Mais le problème, je pense, est un peu plus complexe. C'est que, au Québec, on a fait des efforts, ça fait un bout de temps que c'est commencé et puis surtout M. Garon y a mis le paquet quand il est arrivé. Et puis là, on a développé la production. Et puis on a développé les systèmes de transformation. Dans tout ça, il y a du désordre, c'est normal. Il y a tellement d'argent qui est impliqué. Et là, on a peut-être poussé un peu plus fort sur la transformation; on ne pousse peut-être pas assez fort sur le boeuf.

Comme l'ancien directeur de l'Université Laval disait: «Dans le développement, il y a du désordre». Dans le moment, effectivement, il y a du désordre. Mais je pense que si on n'a pas ce désordre-là, on n'aura pas de développement. C'est impossible. Si on passe notre temps à planifier ce développement, d'une façon parfaite, on ne le développera jamais.

Mais entre-temps, il faut qu'on ait des bosses. Nous autres, on reçoit les bosses, à un moment donné, et les producteurs reçoivent des bosses, en ce sens que, à un moment donné, il produit du boeuf, qui n'est pas trop bon. Il y a des abattoirs qui ne savent pas trop ou l'acheter. Mais avec les années, quand la roue va se mettre à tourner, et puis je pense qu'elle va finir par tourner, La chose devrait se balancer. Et puis c'est important que les groupes se rencontrent pour en discuter d'une façon cohérente, et avoir une politique globale. C'est sûr qu'en cours de route, il y en a qui vont avoir des bosses et puis tout le monde en reçoit, je pense.

Kevin J. Danaher
Association des petits abattoirs

J'espère qu'il y aura de l'ordre bientôt! J'aimerais faire un résumé de MM. Couture, Garon, Létourneau, sur la question des fermes familiales.

Prenez le parc d'engraissement de van Gennip et sa famille qui produisent des animaux à boeuf, c'est mon voisin. Laissez-lui manipuler ses animaux à boeuf dans son parc d'engraissement avec sa famille. Laissez-moi opérer mon

abattoir à côté. Et puis nous autres, ensemble, on va produire du boeuf à meilleur marché que le type qui est marié avec son voisin, avec qui il a beaucoup de chicanes et qui a des engagés qui brisent ses tracteurs. Et puis moi, avec mon gros plan, dans lequel j'ai un syndicat, où il faut que je fournisse du boeuf à n'importe quel prix, quasiment. Comparez les deux systèmes, et je pense que le gros bon sens va vous dire de choisir van Gennip avec sa famille et moi avec ma famille, et on va produire le boeuf pour Mme Demers et Mme Normand.

Mais il y a une loi. Si van Gennip amène ses animaux chez nous, je n'ai pas l'inspection avec une estampe. Le gars, il passe une fois par deux semaines. C'est un bon gars, mais il n'a pas d'estampe. C'est parce qu'on n'est pas assez gros, Mme Demers, et ça fait qu'on ne peut pas vous rendre notre viande après le premier janvier 1980. Mais changez ça dans l'idée de M. Garon et puis je pense que, ensemble, on peut faire des bons marchés.

Rolland Pigeon

Coopérative fédérée de Québec

On a créé une histoire dans la province de Québec où pour manger du bon boeuf, il fallait qu'il vienne de l'Ouest. Moi, il y a quelques années, j'ai abattu une vieille vache Ayershire de quatorze ans, qui avait donné 11 veaux, qui avait produit 127 000 livres de lait. Quand je l'ai vendue au boucher chez nous, là, ma femme m'a dit: «J'espère que tu n'achèteras pas du boeuf de la vieille Denise». — Elle s'appelait Denise, ma vache. — Bien, je vais vous dire une chose. En toute humilité, ça été le meilleur boeuf qu'on n'a jamais mangé. Par contre, une autre fois, j'avais une taure qui était stérile. On l'a gardée jusqu'à trois ans. On l'a abattue. On l'a mise dans le congélateur et puis je peux vous dire qu'on en a mangé longtemps du boeuf dur! Non, il ne faut pas trop se leurrer avec ça. Et puis, ce n'est pas la seule expérience, j'en ai eu plusieurs de ça.

Maintenant, je vais changer de chapeau, et parler comme administrateur d'un abattoir. Ça me faisait rire un peu; j'ai envie de continuer ce que Paul a ouvert. Il m'a ouvert une maudite belle porte tout à l'heure, quand on a parlé de l'aide.

Dans la province de Québec, j'espère qu'on est des gens évolués et qu'on va cesser de dire ça, que les coopératives vivent avec des subsides, de l'aide du gouvernement. Ça fait trop longtemps que je me le fais dire. Moi, je n'ai rien contre l'entreprise privée. La coopération est un moyen collectif de s'entraider entre agriculteurs. Ça fait 100 ans qu'il y en a dans le Québec. Je ne pense pas qu'on ait dérangé tellement de gens. C'est la propriété des agriculteurs. C'est un outil qu'ils se font donner pour faire face aux grandes entreprises. Et puis, on a vécu des temps où nos gouvernements ont aidé les entreprises privées et, malheureusement, quelques années après, ça a été transféré à des gens dont les décisions se prenaient en dehors de la province et en dehors du pays. Ça n'est pas arrivé souvent, ça, dans nos entreprises coopératives, je tiens à vous le dire.

Pour aller plus loin, nous sommes en train de construire un nouvel abattoir à Princeville. Demandez à M. le ministre, on ne lui a pas demandé 1c. La première pelletée de terre, elle est levée. Les fondations sont faites. Et puis on n'a pas l'intention de vous en demander, M. le ministre. On va essayer d'opérer seuls; je pense que les agriculteurs ont assez d'honneur et de fierté et puis ils vont faire ça. Et ça, c'est pour se préparer à abattre du boeuf qui va être produit dans le Québec parce que, actuellement, on n'est pas organisé pour ça.

Les approvisionnements, c'est l'autre problème. On l'a vécu, nous, avec notre abattoir. Une semaine on avait — quoi? — 15, 20, 40, 50 bouvillons à abattre. Et puis, des fois, on était trois semaines sans en avoir. Comment voulez-vous approvisionner un marché, quand il n'y a pas plus de régularité dans les approvisionnements? C'est une des raisons pour lesquelles on a délaissé passablement l'abattage du boeuf. Je pense que M. Dufour en sait quelque chose. Si on veut avoir des contrats avec les chaînes, il faut en avoir à chaque semaine, la même qualité et la même régularité d'approvisionnement. Non, je pense qu'il va falloir s'ajuster si on veut réellement bâtir une industrie du boeuf dans le Québec.

André Charbonneau
Président des délibérations

J'ai envie M. Pigeon, que vous m'éclaircissiez un point de votre mémoire, un peu dans le sens de ce que vous venez de dire. Ce matin, je pense bien que vous vouliez parler au niveau de l'incitation à la production sur laquelle on reviendra demain, en parlant, par exemple, de développer surtout du boeuf «traditionnel». Mais au niveau de la demande, est-ce que vous la voyez comme un glissant davantage vers de nouveaux types de produits comme le boeuf maigre?

Rolland Pigeon
Coopérative fédérée de Québec

Chez nous, dans nos abattoirs, ce que nous avons abattu, ce sont des vaches laitières réformées et on a développé réellement un commerce de ça. On s'en est tenu beaucoup plus à ça que d'essayer d'abattre du boeuf de première qualité.

André Charbonneau
Président des délibérations

Mais pour l'avenir, vous croyez que c'est encore une piste qui est valable? Pas nécessairement?

Rolland Pigeon

Coopérative fédérée de Québec

Présentement, c'est très difficile à cause du prix du boeuf et ce sont nos voisins du sud qui viennent les acheter vivants et ils ne passent plus dans nos abattoirs. Ça, c'est un autre problème. Pareil comme nos petits veaux qui s'en vont chez nos voisins, vivants, et on ne les a plus. Ça, c'est sérieux. Ce côté-là, il va falloir qu'on le regarde tous ensemble.

Gaston Labbé

Conseil des salaisons du Canada

Actuellement, il se fait un projet pilote dans notre région, d'élevage vache-veau, pour faire des animaux de boucherie. À ce moment-ci, ils ont commencé à en abattre. Le ministère de l'Agriculture a demandé à la Classification, département fédéral, d'aller faire une évaluation de ces animaux-là. Ils sont abattus dans des endroits non inspectés. Ça n'a rien à voir avec ça. Mais ce qui arrive, c'est que le Ministère se fie, pour savoir qu'est-ce que le gars produit au Québec, il se fie sur une évaluation. Parce que le gouvernement fédéral ne met aucune codification sur le boeuf. Ça veut dire que l'évaluation, en tant que telle, n'est pas véridique. Si on se base sur la classification, à ce moment-là, il faut avoir les installations voulues pour faire une bonne évaluation. Si on veut rendre la classification, comme on en a eu l'expérience dans l'inspection au Québec, il faudrait surveiller cette affaire-là. C'est clair que les chaînes ont eu toutes sortes d'expériences avec le boeuf du Québec. À ce moment-là, ils disent: bien, on veut de la qualité, et puis ils ont raison. C'est pour ça que nous autres aussi, on veut de l'inspection au niveau abattoir.

Si l'évaluation donne que, au Québec, il se produit du A, et puis quand il dira que dans nos abattoirs avec les normes de classification voulues, avec les installations voulues on produit du D, on accusera, comme dans le reste: c'est les abattoirs qui contrôlent la classification. Il faudrait que le gouvernement voit à ce que la classification soit faite dans des endroits conformes; pas à peu près. Dans des endroits inspectés et qui ont les installations voulues. Actuellement, ça se fait à la légère. Le type passe, il va voir l'animal en quatre morceaux, tandis que quand tu veux classifier, il faut que tu aies les normes et puis l'éclairage, tout ce qui est nécessaire à la classification.

Au niveau inspection, il faudrait peut-être prendre en note que — je suis d'accord qu'il y a un marché local qui existe — la vraie mise en marché du boeuf, n'est pas de faire enlever personne sur le marché. On est prêt à en acheter 300, 400 par semaine, mais si on se tient tous . . . Qu'est-ce que le gars des parcs d'engraissement, va faire pour les vendre quand il en a 500 têtes?

Il faut voir à avoir une mise en marché qui puisse fournir à travers la province ou même exporter, à un moment donné.

Chapitre 4

La production de boeuf

La production de boeuf au Québec

4.1 Tour de table

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation

Le développement d'une production agricole nécessite un ensemble de conditions favorables particulières au type d'entreprises agricoles, ainsi qu'à la commercialisation et à la distribution de leurs produits.

Si l'on songe à développer la production du boeuf, au Québec, il faut que chacun des intervenants analyse les moyens dont il dispose actuellement et ensuite les changements qui seraient nécessaires d'apporter à plus ou moins brève échéance.

En plusieurs régions du Québec, les producteurs témoignent actuellement de leur intérêt pour cette production. Qu'il s'agisse, pour certains, d'ajouter une production secondaire à leur activité principale ou, chez d'autres, de vivre exclusivement de cette production, le veau et le boeuf représentent, pour eux, un avenir à considérer.

Cependant, avant de s'embarquer, ils doivent vérifier s'ils ont tous les outils nécessaires et ce, autant en termes de connaissance de la production que de moyens pour commercialiser leurs produits sans oublier le financement.

Les programmes que le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec a instaurés ces dernières années, ont permis de réduire l'incertitude financière reliée — je ne veux pas dire, entièrement, là, — à un marché fluctuant et de créer, ou développer certaines entreprises qui, en tant que chef de file, développent graduellement le savoir-faire dans ce secteur. Mais, à ce niveau, il y aurait justement beaucoup à faire, pour les agronomes, les vétérinaires, les médecins vétérinaires, les ingénieurs agricoles, bref, tous les professionnels de l'agriculture. Maîtrisent-ils suffisamment, actuellement, les connaisances techniques nécessaires pour assister et orienter les producteurs qui veulent faire du boeuf?

Par ailleurs, les producteurs qui sont en place, voient-ils réellement des possibilités de développer des entreprises de boeuf rentables et adaptées aux ressources du Québec?

Les documents déposés à cette conférence font état d'avenues pour accroître leur productivité, leur spécialisation et leur régionalisation. Les éleveurs sont-ils prêts à occuper ce marché et croient-ils suffisamment au potentiel des ressources québécoises pour que le gouvernement doive continuer à s'impliquer davantage?

Au niveau de la transformation des produits, nous avons des capacités d'abattage pour accueillir presque le double de la production actuelle. Cependant, il faut que nos abattoirs offrent un prix égal à celui payé en Ontario pour des bouvillons de même qualité.

Ne devraient-ils pas également commencer bientôt à ouvrir leur réseau de ventes à des carcasses de veaux lourds et des bouvillons élevés au pâturage?

Enfin, dans le domaine de la commercialisation, toutes les entreprises impliquées ont également un rôle important à jouer pour favoriser le développement d'une production québécoise. Il faudra d'abord connaître mieux la politique d'achat de nos institutions publiques et para-publiques et aussi communiquer aux producteurs nos besoins en termes de qualité et de régularité désirées, mais aussi ouvrir ou établir les réseaux, selon des méthodes qui nous permettront de concurrencer efficacement les importations.

Jean-Marie Tremblay

Fédération des producteurs de bovins du Québec

Pour produire du boeuf, c'est bien sûr que ça prend des ressources. Ça prend des ressources humaines tout d'abord, biologiques, physiques et financières également. Donc, on peut constater que nous avons beaucoup de ressources pour produire du boeuf. Nous avons les ressources humaines. Nous avons un bon potentiel humain disponibles. On peut dire que nous avons également des ressources physiques et nous avons aussi des ressources biologiques.

Peut-être que ce qu'il nous manque le plus, actuellement, pour augmenter la production, ce sont les ressources financières. Et on peut considérer que c'est une des principales ressources. C'est en tout cas la principale raison pour laquelle nous avons une très faible production de boeuf dans le Québec.

Il y a bien sûr des politiques de crédit adaptées aux conditions des producteurs de bovins, mais ce n'est pas suffisant. À notre avis, pour augmenter sensiblement la production de boeuf, ça prend l'aide de l'État. Ça prend une aide, ça prend une poussée assez considérable de l'État pour encourager, pour augmenter la production du boeuf.

Jan van Gennip

Société des parcs d'engraissement du Québec

Avec la collaboration du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, on devrait mettre sur pied l'organisation d'un système collectif d'assurance-maladie contre les pertes excessives d'animaux qui surviennent sporadiquement dans les centres d'engraissement.

Les engraisseurs sont très sensibles au fait que les maladies peuvent, parfois, détruire leurs troupeaux et causer des pertes financières suffisantes pour entraîner la faillite de leur entreprise. La Société de parcs d'engraissement du Québec a l'intention d'entreprendre une discussion avec le ministère de l'Agriculture afin d'avoir la possibilité d'organiser une assurance-maladie pour les parcs d'engraissement.

En deuxième lieu, nous autres, comme parcs d'engraissement, on se pose souvent la question: où sont les veaux du Québec? On parle de 130 000, ou 150 000 vaches. Et quand on regarde, comme moi, je fais tous les circuits — on en trouve à peu près 15 000 à 16 000. Il y en a peut-être quelques mille qui sont vendus en dehors de ça. Où sont les autres? À part de ça, ça serait bon qu'on mette sur pied un bon système de prix du conditionnement, pour ces veaux que les parcs d'engraissement continueraient d'acheter. Si les sujets étaient mieux préparés, ça serait sûrement plus rentable pour les parcs d'engraissement et puis, ça deviendrait plus rentable automatiquement, parce qu'il y aurait plus de gars pour se lancer là-dedans.

Une autre affaire que j'aimerais discuter ce matin, c'est la formation professionnelle au niveau d'agronomes et de vétérinaires. Il y a sûrement, dans la province de Québec, à ce moment-ci, un bon nombre d'agronomes qui sont un peu négatifs au point de vue d'engraissement. Il y en a d'autres qui sont assez bien préparés. Mais il y a encore un écart. Il y a du travail à faire. Au point de vue médecins vétérinaires, il y en a qui sont très à point. Il y en a encore beaucoup qui ne sont pas encore à point. Je pense que, de ce côté-là, on devrait y regarder aussi. C'est une production assez jeune, il y a encore beaucoup à apprendre dans ce domaine-là.

Quand les parcs d'engraissement vendent des volumes de 50 têtes ou, mettons, 100 têtes à la fois, dans une compagnie donnée, on aimerait avoir des garanties que nos boeufs nous seront toujours payés.

Raymond Lanctôt

Association des producteurs de veaux lourds du Québec inc.

Les producteurs de veaux lourds du Québec inc., organisme jeune et dynamique, groupe actuellement la grande majorité des producteurs de veaux lourds du

Québec. Plusieurs de nos membres ont déjà une longue expérience de l'élevage du veau et du boeuf laitier.

Je crois depuis longtemps que le potentiel de notre veau Holstein et croisé du Québec a été gaspillé. Tuer un veau naissant n'a pas de sens quand ce même veau pourrait être transformé en veau de 200 kilos, poids vif, pour fin d'abattage. A ce poids, la rentabilité est meilleure pour tous les maillons de la chaîne et le consommateur a un meilleur produit à un prix plus économique. Au moment de l'achat, la viande du veau lourd est plus rosée que la viande du veau de lait mais après la cuisson, cette différence a disparu.

Produire un veau, soit au lait, soit au grain, de 150 à 200 kilos est une opération délicate qui demande de l'expérience et des techniques spéciales. Le veau, à sa naissance, est un animal fragile que l'on sort de son milieu ambiant. Monogastrique au début, on en fait un duogastrique avec tout le stress et les complications que cela occasionne. Après six ou sept semaines, le gros risque de mortalité est passé et notre veau Holstein, alimenté au grain, a alors le meilleur taux de conversion.

Le veau de grain, pour abattage, doit répondre aux exigences du marché. Passer d'un veau de 90 livres, — comme ça se fait actuellement — à un veau de 400 livres, poids vif — ici, je voudrais rectifier une discussion d'hier après-midi. Lorsque nous parlions, hier, d'un veau de 400 livres poids vif et que M. Dufour parlait d'une carcasse de 200 livres, on parlait à peu près du même veau. En tant que producteur, je parle beaucoup plus souvent d'un poids vif, et en tant qu'acheteur, il parle d'un poids de carcasse déshabillée, froide.

De la publicité devra être faite pour nous aider à amener la consommatrice à changer ses habitudes d'achat et à l'inciter à servir du veau à la table familiale. C'est une viande qui peut être apprêtée de plusieurs façons. Pour le détaillant et la consommatrice, la carcasse de 110 kilos désossée est la pesanteur la plus rentable et la plus économique, selon les études de l'Institut national des viandes.

La principale contrainte est de pouvoir offrir aux acheteurs une production constante, régulière et de qualité standardisée. Comme la production prend 20 semaines, et que la plupart des producteurs qui s'organisent actuellement pensent à produire de 300 à 600 veaux par an, il faut que notre association puisse réglementer d'une façon volontaire, la mise en élevage pour essayer d'obtenir une vente régulière. Il faudrait aussi quelques producteurs pouvant produire 25, 50 ou 100 veaux par semaine, d'une façon régulière. Je serai prochainement en position de produire 100 veaux par semaine, avec mes facilités d'élevage actuelles. L'inventaire doit alors être maintenu à 2 000 veaux; ce qui représente un investissement de 550 000 $ à 600 000 $.

Nous avons rencontré les responsables de l'assurance-stabilisation et nous espérons obtenir, pour les éleveurs de veaux lourds, cette assurance bientôt.

Un jour, il faudrait penser à l'assurance-vie bétail. Cette assurance était disponible en 1969 de compagnies privées, lorsque nous avons débuté l'élevage, mais elle fut discontinuée à cause d'abus.

Nous recommandons actuellement la mise en marché de nos veaux par encan public. Nous avons obtenu des conditions préférentielles, nos veaux sont groupés et la vente se fait à des heures fixes avec les éleveurs et les animaux bien identifiés. Le producteur est payé comptant et les acheteurs ont tous la possibilité d'obtenir la qualité et le poids dont ils ont besoin. Au point de vue pesanteur, on s'adresse à différents marchés. Pour certains marchés, le poids de 350 livres vivant est l'idéal. Pour d'autres, 400 ou même 450.

Alain Tremblay

Comité de coordination du circuit des ventes de veaux
et de bouvillons d'embouche du Québec

Ce matin, je vais traiter de certains problèmes spécifiques aux encans spécialisés. Ce qu'on veut d'abord, c'est d'essayer d'encourager les éleveurs-naisseurs à mieux utiliser les encans et ce, par une publicité que le Comité de coordination est en mesure d'effectuer. Une chose très importante, c'est que les officiers du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation ont des contacts journaliers avec tous les producteurs de la province. Il y aurait une incitation au niveau des officiers du ministère, à pousser de ce côté-là, pour inviter les gens à présenter leurs animaux aux encans spécialisés. Une incitation à maintenir ou améliorer la qualité des bêtes vendues, en évitant de penser au volume, au détriment de la qualité.

C'est bien sûr qu'on veut fournir aux gens de parcs d'engraissement des bêtes en bonne condition et puis en bon nombre, mais il ne faudrait pas passer le nombre avant la qualité. Je pense que c'est bien important.

Il faudrait diriger doucement — et puis là j'insiste sur le mot doucement — les régions vers un préconditionnement des veaux. Chaque région est autonome dans son fonctionnement au niveau des encans spécialisés. Il est certain que pour les gens de parcs d'engraissement, il y a un intérêt, il y a une valeur plus à chaque veau qui est vendu, s'il est préconditionné.

Mais il faudrait — et là, j'adresse ma question à la Fédération — il faudrait être en mesure, au niveau de la fédération, de penser à négocier au niveau du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, l'argent négocié au niveau de l'ASRA, qui va au préconditionnement, mais pour les parcs d'engraissement. Et puis si, éventuellement, on transpose cette chose-là au niveau du vache-veau, il y aurait avantage à ce que les éleveurs de vache-veau bénéficient de ce montant d'argent qui est spécifiquement négocié par la Fédération.

Alors, le préconditionnement, je présume que les gars de vache-veau sont en mesure de le faire. Ils vont le faire tranquillement. C'est une étape qui est assez longue à établir, à maintenir. Mais il est important que le transfert des montants d'argent qui est prévu pour les parcs d'engraissement, aille aux gars des ateliers de vache-veau, parce que, effectivement, ce sont eux qui vont le faire. Il y a un net avantage aussi, au niveau production de viande. Le stress est beaucoup moins difficile à supporter. La production de viande est plus intéressante, si le préconditionnement est fait à la ferme, par rapport aux parcs d'engraissement.

Au niveau des encans spécialisés, il serait souhaitable d'avoir des vétérinaires practiciens. Il est bien sûr que, au niveau santé, le nombre de jours que les bêtes demeurent à l'encan, a un effet direct sur la santé des bêtes vendues. Dans les organisations des encans qu'on fait, il y a certains problèmes pour réduire ce nombre de jours passés à l'encan, à trois. D'abord, il y a des problèmes de transport pour amener les bêtes à l'encan et pour les expédier vers les acheteurs. Il y a des problèmes au niveau des pesées et des classements. C'est-à-dire que les lieux physiques sont souvent inadéquats ou mal adaptés aux ventes qu'on effectue. Pour réduire ce nombre de jours, il y a à faire du bâtiment.

Et il y a une autre chose: l'uniformisation du classement, auquel il faut songer, à travers toutes les régions. Et puis, structurer d'autres encans de printemps, inciter les éleveurs à profiter de ces encans de printemps. Il y a une demande pour ça maintenant.

Marcel Paquette

Encans d'animaux de Québec

J'aimerais au préalable, relever un peu ce que mon prédécesseur vient de mentionner sur les installations que ça prendrait pour la mise en marché des veaux, à certaines périodes de l'année.

On a parlé, hier, des marchés publics, des encans hebdomadaires, comme on les appelle. Nous sommes 32 dans la province de Québec et couvrons, je connais assez bien toutes les régions productrices de veau ou de bétail. Et je crois qu'il y aurait intérêt, comme ça se fait chez nous, depuis des années, à entretenir une certaine collaboration entre ce qui existe, ce qui est en place. Quitte à l'améliorer, si c'est nécessaire, quitte à agrandir, quitte à investir.

Au sujet de l'investissement dont nous avons parlé, hier ... Le jour où les lois et les règlements seront appliqués au niveau des encans, je pense qu'il y a beaucoup de propriétaires qui vont être très bien disposés à investir davantage pour augmenter les facilités qu'ils offrent à leurs clients. J'aimerais ajouter, que ce qu'on fait actuellement dans les encans ce sera pas mal en fonction de ce qu'on peut faire. Vous allez prendre le cas de la truie, du cheval qui, il y a à peine

cinq ans, ne trouvait à peu près pas de débouché. Les prix étaient ridiculement bas. En quelques années, ils ont quintuplé. Il en va de même pour les vaches réformées, pour lesquelles il n'existait que des débouchés limités. Dans bien des cas, aujourd'hui, même le producteur obtient, pour ce genre de vaches, le prix qu'il a payé au départ et tout ceci après une utilisation de plusieurs années. Il me semble que, à ce moment-là, l'organisation de ventes dans les encans est fort bien utilisée.

Nous assistons actuellement, à un certain contrôle d'achat de la part des Américains, mais on n'y peut absolument rien. Nous sommes victimes de l'inflation. Nous sommes victimes de la dévaluation du dollar. Mais il n'en reste pas moins que le producteur agricole est le premier à en tirer profit. Et puis l'encan régional, vous savez, constitue quand même un puissant levier de développement dans l'industrie de la viande. C'est un excellent moyen pour favoriser sur une base locale, l'autosuffisance en viande bovine.

Le dernier secteur que j'aimerais toucher, c'est celui des veaux. On a souvent reproché aux encans d'animaux, d'être la cause de l'exportation massive de nos veaux, en dehors des frontières du Québec et principalement vers le marché américain.

Toutefois, permettez-moi de vous faire remarquer que si des programmes adéquats étaient mis en place, soit par le ministère ou des associations, pour inciter les producteurs à renverser ces habitudes d'élevage et à produire chez nous des génisses prêtes pour la lactation, ou des veaux lourds. À ce moment, les encans pourraient être tout aussi efficaces pour l'exportation de ces productions à forte valeur ajoutée et à des prix très intéressants pour eux. D'ailleurs, l'évolution au cours des deux dernières années en ce qui concerne leurs ventes — on parle toujours des veaux — démontre clairement ce point.

On pourrait, j'imagine, au terme de ce mini-sommet, obtenir une meilleure compréhension sur la façon de coordonner nos respectives activités dans le but d'en arriver à l'imbrication des différents secteurs de la chaîne de production et de commercialisation.

Marcel Bourbeau

Fédération des producteurs de lait du Québec

L'objectif et l'action des Fédérations des producteurs de lait a toujours été de s'assurer que la production laitière soit vendue le mieux possible. Pour cela, nous avons travaillé à développer notre marché, l'organiser et le rentabiliser. Les sujets issus des vaches laitières sont vendus peu de temps après leur naissance et les producteurs n'ont ni l'organisation, ni le temps pour garder ces veaux.

Un fort pourcentage de ces veaux issus des troupeaux laitiers sont vendus trop tôt après la naissance et arrivent sur le marché avec une qualité médiocre.

Depuis quelques années, la demande pour le bon sujet d'élevage au marché d'exportation a eu pour effet de maintenir le prix pour les jeunes veaux à un haut niveau. Il est évident que la valorisation des veaux des troupeaux laitiers se fera par des producteurs spécialisés. La production laitière est trop dispendieuse pour la rentabiliser en espérant de faire des veaux.

Le veau issu de vache laitière doit d'abord être vendu sous forme de veau de lait à chair blanche. Il y a peut-être un marché pour un certain nombre de sujets vendus à un poids de 400 livres, sous forme de gros veaux nourris au grain. Un certain nombre pourrait être vendu comme veau d'embouche, à des parcs qui les finiraient et les dirigeraient vers les marchés de transformations et le marché institutionnel. Toute politique qui favoriserait la finition des sujets laitiers aurait pour effet d'aider à court terme et à augmenter l'autosuffisance en viande bovine sur le marché du Québec.

Il faudrait aussi s'appliquer à défier la mentalité du consommateur sur le mythe du boeuf local versus le boeuf de l'Ouest. Il est évident que la tendance du marché et de la demande, d'aller vers la viande transformée, va maintenir et augmenter la demande pour la viande de réforme. Les producteurs de lait sont disposés et verraient d'un bon oeil, toute action de la Fédération des producteurs de bovins du Québec, dans leurs démarches en vue de l'organisation du marché et de l'instauration de politiques destinées à valoriser au maximum les veaux issus de nos vaches laitières. Toute action en ce sens sera profitable pour les producteurs laitiers et l'ensemble des consommateurs du Québec.

André Cécyre

Ordre des médecins vétérinaires du Québec

En tant que représentant de l'Ordre des médecins vétérinaires et comme plusieurs de mes collègues des autres professions, nous sommes surtout préoccupés par la productivité de l'élevage bovin. C'est pourquoi nous tenons à être présents dans le développement de cette production.

Notre souci, à court terme, en tant que corporation ou comme ordre des médecins vétérinaires, c'est de bâtir des programmes de médecine préventive adaptés aux parcs d'engraissement du Québec et à la production bovine du Québec. C'est aussi de promouvoir le préconditionnement. Et, quand on parle de préconditionnement, j'entends par n'importe lequel, mais on a des idées là-dessus qu'on a exposées, je pense, à plusieurs endroits depuis quand même un an ou deux. On entend parler à gauche, à droite, de toutes sortes de préconditionne-

ment, mais je pense qu'il y en a un qu'on préconise et je pense qu'il faudrait s'entendre là-dessus.

Diminuer aussi le coût des médicaments utilisés, ce qui ne semble pas être facile. Il se dépense, actuellement, des sommes astronomiques principalement dans les deux premiers mois de l'arrivée des animaux au parc d'engraissement. Il y a sûrement beaucoup de travail qui peut être fait là-dessus.

Diminuer aussi le taux de mortalité. On a des engraisseurs qui débutent dans cette production-là, qui se font décourager la première année, par des taux de mortalité de 5 ou 10% quand ce n'est pas plus.

A plus long terme, le souci de l'Ordre des médecins vétérinaires, c'est de voir à l'éducation permanente de ses membres. Je pense que tout le monde le sait, on l'a mentionné tout au long de la journée d'aujourd'hui et d'hier, c'est une production qui est tout à fait nouvelle et pour laquelle on ne nous demandait absolument rien, il y a même deux ans. Actuellement, on voudrait qu'on ait peut-être 10 spécialistes ou 20, à la grandeur de la province. L'Ordre est très conscient de ça et puis l'éducation permanente des membres devrait se faire. On a les compétences au Québec, mais, contrairement à ce que plusieurs pensent, elles ne sont pas toutes dans un seul Ordre. Il y a des spécialistes en micro-biologie. Il y a des spécialistes dans les traitements, dans les médicaments. Il y en a d'autres dans les vaccinations. Je pense qu'il s'agit de regrouper ces compétences-là.

Au niveau de la faculté de médecine vétérinaire à Saint-Hyacinthe, il y a déjà des parcs qui ont été faits. On s'est engagé dans la production bovine en donnant un cours à option aux étudiants finissants, qui pourront dorénavant savoir un peu comment fonctionne cette production-là. En exposant nos futurs vétérinaires aux programmes des parcs d'engraissement, par de la surveillance de troupeaux, une journée par semaine et en s'impliquant dans la recherche clinique. Aussi, en fournissant tout simplement des personnes ressources au niveau des guides et au niveau de différents comités du CPAQ[1].

Au niveau du ministère il y a des vétérinaires. S'ils pouvaient — regrouper ces compétences-là — peut-être une journée par semaine où on ferait un forum et puis là, les vétérinaires privés, des gens des universités et puis des gens du ministère pourraient se parler. On parle le même langage, qu'on fasse le point sur la production.

Je pense que c'est ça qui est le plus urgent. Et les gens du ministère, je pense, sont les mieux placés . . .

1 Conseil des productions animales du Québec.

Orance Mainville
Ordre des Agronomes du Québec

En tant qu'ordre, notre préoccupation à l'heure actuelle est d'être un peu à l'avant-garde de l'information qui doit se faire. C'est un problème qui est énorme, je pense, dans le champ, lorsqu'on voit la situation telle qu'elle se présente. Parce que c'est une production complètement nouvelle, très très différente, de notre production laitière. Les informations sont passablement nouvelles. C'est également une production qui est en évolution très rapide. Alors, pour se tenir à jour, ça pose certains problèmes. Je pense que l'Ordre, et tous ceux qui sont impliqués, même le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, doivent mettre le paquet pour essayer de recycler ou reformer nos membres, et développer des spécialistes. C'est peut-être autant la responsabilité de l'Ordre, mais c'est également la responsabilité de l'employeur, d'arriver à développer nos spécialistes dans ce secteur-là.

4.2 La production de la viande de boeuf

Jean Brassard
Société nationale de courtage d'animaux

Permettez-moi de parler de l'exportation, en rapport avec les bovins laitiers. L'exportation devra être considérée, dans le futur, comme un élément dynamique de la production et de la commercialisation agricole, autant dans les secteurs gouvernementaux que par les producteurs, face aux objectifs d'un saine économie et de l'autosuffisance. L'exportation est, pour le producteur, une alternative au secteur de la transformation qui, lui, répond à des exigences plus localisées, plus régionales. Nous n'obtiendrons l'autosuffisance, qu'en valorisant nos produits. La valorisation des bovins laitiers passe par l'exportation. L'autosuffisance passe par le libre échange, mais elle ne peut se résumer à une approche aussi restrictive que celle voulant que chaque veau du Québec devienne un rôti sur les tables québécoises ou que, le consommateur du Québec ne consomme que du boeuf du Québec. L'autosuffisance est une question de balance économique. Ce n'est pas par une question de kilo ou une question de dollars.

L'attitude gouvernementale a été, face à l'exportation, pour le mieux attentiste. — Quand elle n'était pas carrément négative. Qu'est-ce qui a été fait dans ce secteur depuis dix ans? Par exemple, il y a l'information passée à Bruxelles, à la Communauté économique européenne, au début de 1979, condamnant carrément l'exportation des veaux.

Quant aux producteurs, s'ils ont été heureux de profiter de la plus-value apportée par l'exportation, les efforts faits par ce milieu, pour comprendre son

importance, ses effets et ses contraintes, n'ont jamais été perceptibles. L'industrie bovine au Québec est et restera longtemps tributaire de sa caractéristique fondamentale: elle est un sous-produit de l'industrie laitière. Cette caractéristique impose les contraintes suivantes: La naissance des veaux est subordonnée au cycle laitier. La relation poids-âge de la mise en marché est différente du système vache-veau conventionnel. Le type de veau est spécifique.

René Gal

Producteur indépendant de veaux lourds

Je voudrais répondre à certaines questions posées hier par différentes personnes dont M. le sous-ministre Ouellet. Je peux vous garantir qu'avec notre lait, puisque nous sommes spécialisés dans l'élevage du veau de lait, n'importe quel genre de veau, y compris les femelles, peut être élevé avec de très bons résultats. Nous pouvons en outre — et cela est bien important — produire des carcasses de qualité égale, c'est-à-dire blanches, bien engraissées en conformité avec la demande des acheteurs, quel que soit le poids désiré, à condition de le connaître au départ des élevages.

Quant à la rentabilité, le peu de temps de parole qui nous est accordé ne nous permet pas de vous donner tout cela en détail. Cependant, je tiens à la disposition des personnes qui en désire, des études de rentabilité détaillées qui ont été faites à la suite des résultats obtenus. Je peux vous donner un exemple: nous sommes capables de faire faire à un agriculteur un veau blanc, bien conformé et convenablement gras, pesant 100 livres à la mise en étable et rendu à 400 livres, 90 à 95 jours après, avec une consommation de 360 livres de lait reconstitué, et un indice de consommation variant de 1.25 à 1.30. Je sais que cela fait rire pas mal de gens, mais je puis vous dire que nous sommes prêts à prouver et faire vérifier par qui le voudra ce que j'avance. Je puis vous assurer, messieurs les producteurs, que j'ai, en ce domaine, 17 ans d'expérience dans l'élevage de veau de lait, huit ans en tant que technicien spécialiste dans une coopérative qui produit 30 000 veaux par an, et trois ans en tant que directeur d'élevage à l'intérieur de cette même coopérative. Je suis à l'entière disposition de ceux qui désireraient des renseignements et conseils.

Raymond Lanctot

Association des producteurs de veaux lourds du Québec inc.

Les opinions de monsieur Gal ne sont pas les opinions de l'association, dont il n'est pas membre.

Rolland Pigeon

Coopérative fédérée de Québec

Pourquoi est-ce qu'on ne produit pas de boeuf en 1980, chez nous? C'est que pendant longtemps, nos agronomes nous ont enseigné que dans Québec, la terre coûtait trop cher pour produire du boeuf. Moi, j'ai cru ça longtemps, jusqu'à ce que j'aille voir en Ontario, dans les comtés du sud-ouest où la terre vaut le plus cher au Canada, à l'acre. Et c'est là qu'on trouve le plus de production de boeuf de boucherie. Quand j'ai vu ça, j'étais passablement mêlé. Et puis j'en rencontre tous les jours, des gens de l'Ontario qui vivent avec soit des parcs d'engraissement, soit le vache-veau. Pourtant il y en a qui sont sur des fermes qu'ils peuvent vendre à tous les jours à 3 000 $ l'acre. Je me demande si on n'a pas faussé un petit peu notre orientation, ou si on n'a pas vu assez loin.

Je ne m'attirerai peut-être pas bien de la sympathie — et pour un ancien producteur laitier, ça va peut-être être drôle à entendre . . .

Je suis allé plusieurs fois en Europe où la population est beaucoup plus dense qu'ici, et ou on n'a pas spécialisé les races de bétail, comme on l'a fait en Amérique du Nord. — Originalement, nos animaux, ils viennent de l'Europe. Quand je vais dans les Pays-Bas, et que je vois la race Holstein, c'est très loin de celle qu'on voit ici. C'est une race à deux fins. La majorité des pays d'Europe ont visé des races à deux fins, contrairement à nous, ici. Cela aurait peut-être été notre solution, nous autres, pour être autosuffisant dans le boeuf, si on avait produit notre lait, par exemple, avec des races à deux fins. Quand bien même on aurait maintenu des moyennes de 6 000, 7 000 livres de lait, au lieu d'aller à 18 - 20 000! En même temps on aurait produit de la viande bovine.

Je vois les pays d'Europe qui sont autosuffisants. Ici, on est pas tellement limité à la terre arable, on peut cultiver; peut-être que ç'aurait été la solution, si on avait envisagé ça il y a 25 ou 50 ans.

Qu'on analyse comme il faut cette solution-là! Si on regarde notre production laitière de six milliards de livres dans le Québec, avec des vaches de 6 000 livres de lait, bien, ça en prendrait un million pour faire ça. On aurait 500 000 veaux à développer à chaque année. Et puis je pense qu'on serait passablement plus autosuffisants que nous ne le sommes présentement.

Regardons la petite ferme familiale, dont on parle assez souvent. . . .Quand on dit qu'on peut vivre avec 25 vaches, là, c'est 25 vaches laitières. Un type qui est bien organisé, il vit sur sa ferme. Avec 25 vaches de boucherie en 1980, il ne vivra pas avec ça. Il va falloir qu'il fasse autre chose. Peut-être que si on avait visé les deux fins, on aurait pu être autosuffisants en viande bovine. Je vous dis ça tout simplement. C'est une idée qu'on lance, il n'est peut-être jamais trop tard pour bien faire.

Raymond Lanctôt

Association des producteurs de veaux lourds du Québec inc.

Le boeuf laitier commence d'abord par être un veau lourd. Et dans les parcs d'engraissement, selon des études faites par le collège McDonald depuis les trois dernières années, le boeuf laitier Holstein a été, pour le parc d'engraissement, le boeuf le plus rentable. M. Garino a les chiffres ici. J'espère qu'il aura l'occasion de les donner tout à l'heure.

Des expériences ont été faites au collège McDonald, et il y a une expérience qui se fait actuellement à Deschambault: 75 bouvillons laitiers Holstein, achetés à l'encan de St-Hyacinthe, il y a 15 jours, au poids de 600 livres.

L'expérience de Deschambault est une expérience conjointe, je crois. Les veaux ont été achetés par Lennoxville et ils sont mis en comparaison avec les boeufs laitiers normaux et comparés dans des environnements différents.

J'espère que ces expériences-là et toutes les autres qui ont été faites avant, seront publiées et que nous pourrons, à ce moment-là, oublier les préjugés que nous avons contre le boeuf laitier.

On a dit, hier, qu'en 1980-85, 60% du boeuf consommé sera du boeuf haché. Le boeuf laitier est le meilleur animal pour produire cette qualité de viande, cette catégorie de viande. Nous pouvons l'alimenter de façon beaucoup plus économique que nous le faisons actuellement et il a un potentiel énorme.

Et en terminant, je voudrais donner trois extraits de recherche américaine pour mes amis d'en face: Pearson, en 1976, a conclu que les bouvillons de boucherie et Holstein qui sont engraissés avec système d'alimentation et d'environnement similaire, et pendant la même durée, ont un rendement de coupe de détail similaire. Wilton, en 1974, a démontré qu'il n'y a pas de différence entre le rendement des coupes dans la cuisse, la longe, la côte et l'épaule des Holstein, en comparaison avec les races britanniques, Charolais croisé et Holstein croisé. Fredon, en 1974, a trouvé des différences minimes entre les coupes de gros provenant de bouvillon Holstein et de boucherie classée A-1. Ces différences ne justifient pas un écart de prix supérieur à 3%.

Orance Mainville

Ordre des agronomes du Québec

Je sais que le docteur Garino est ici avec nous et il a travaillé spécialement — il a mis passablement d'efforts sur l'évaluation de ce type de bouvillon dont M. Lanctôt vient de parler. Alors, je demanderais la possibilité, s'il y a lieu, que M. Garino ait un peu de temps pour exprimer très rapidement ses résultats.

André Charbonneau
Président des délibérations

Si je comprends bien, M. Garino est observateur et ne devrait pas, normalement, prendre la parole. Alors, je ne prendrai certainement pas sur mon initiative de la lui accorder, à moins que l'assemblée me donne l'unanimité là-dessus et qu'on ne me répète pas ça comme un précédent. Je voudrais aussi, comme deuxième condition, que M. Garino s'en tienne aux faits. S'il n'y a personne qui s'objecte, je vais accorder ce privilège.

Henri Garino
Faculté d'agriculture, collège McDonald

Je veux centrer ma discussion sur le potentiel des Holstein dans la production du boeuf. Ce potentiel est grand parce que, au Québec, on a une grande disponibilité en veau Holstein, parce qu'on a un grand potentiel dans la production de fourrage, parce que la performance des Holstein au point de vue croissance, efficacité alimentaire, est très bonne. Parce que les consommateurs demandent de plus en plus de la viande maigre. Et parce qu'on a un gouvernement qui nous montre qu'il est très intéressé à développer et aider tous les secteurs qui travaillent dans l'industrie du boeuf au Québec.

Je suis aussi très encouragé par les idées et l'énergie que je vois dans les pionniers, comme M. van Gennip et M. Lanctôt pour les veaux de grains.

Je pense que le veau de grains, sa première étape est dans le bon chemin. Il faut aussi développer la production de veau d'embouche Holstein à base de fourrage, étudier la meilleure façon d'aménager ces deux types de veau dans les parcs.

Pour l'engraissement, le bouvillon Holstein, ça fait longtemps qu'il coûte bien moins cher que le bouvillon de boucherie. En 1977, il y avait 13¢ par livre de différence. En 1978, 15¢ la livre de différence. Et cette année, le bouvillon Holstein coûtait 20¢ moins cher que le bouvillon de boucherie. Je n'ai jamais trouvé cette différence de prix à l'heure de la vente et j'espère que je ne la trouverai pas l'année prochaine quand je vais vendre mes animaux.

Il y a beaucoup d'études qui indiquent que les taux de croissance et d'efficacité alimentaire des Holstein est comparable à ceux des races anglaises. Au collège McDonald, on vient de terminer deux études sur ça. On a soigné des veaux de 95 jours, à l'ensilage de maïs jusqu'à la finition à 18 mois. La croissance était de deux livres par jour avec une efficacité alimentaire. Dans notre étude qui va être publiée dans le prochain «McDonald Journal», on compare les bouvillons lourds de Holstein avec Herford et Charolais et les noires à têtes blanches, croisées. La croissance des Holstein était similaire aux autres races, ainsi que

l'efficacité alimentaire. L'alimentation était à base de 80% d'ensilage de maïs. Les classements de carcasses Holstein étaient plus faibles, mais la rentabilité des Holstein, au-dessus du coût de l'alimentation, les frais de cours étaient supérieurs aux autres races.

Beaucoup d'études faites à Michigan, Perdue, Guelph, Alberta, indiquent qu'il n'y a pas de différence entre les rendements de coupes et l'acceptation de la viande de bouvillon Holstein, comparées avec les races anglaises.

Nos consommateurs demandent de plus en plus de la viande maigre. Il faut produire pour eux. J'ai avec moi des tableaux de ces épreuves que j'ai faites, pour ceux qui sont intéressés.

Jean-Pierre Deschênes

Coopérative fédérée de Québec

J'aimerais mentionner que je suis très surpris de certaines opinions qui viennent d'être émises par M. Lanctôt et l'autre monsieur. Ça fait déjà une dizaine d'années qu'on a des programmes au niveau des bouvillons laitiers. On a vu plusieurs éleveurs entrer dans ce domaine-là. — Quand je parle de «bouvillons laitiers», je parle d'animaux finis, à 1 000 ou 1 100 livres, je ne parle pas de veaux lourds. — On a vu beaucoup de gens entrer là-dedans, pas d'une façon industrielle, je pense bien qu'on doit le dire, mais des gens qui en ont fait 20, 30, 40, 45 ans. On nous a toujours dit — et puis c'est peut-être à tort — que, d'une part, ces animaux-là, au niveau abattage, étaient actuellement pénalisés en terme de classification. Alors, ils rapportaient X cents de moins la livre. Et on nous a dit également que, de façon générale, on devait donner plus de grain et plus d'énergie à ces animaux pour obtenir un fini qui soit satisfaisant. On nous disait également que, en terme de comportement en parcs d'engraissement, ces animaux, au point de vue santé, étaient moins adaptés à un élevage en réclusion que les animaux de boucherie.

Tout ça mis ensemble, ça semblait indiquer que ça coûtait plus cher ou, enfin, il y avait un manque à gagner de l'ordre de 100 $ par tête entre un animal de boucherie et un animal laitier. 100 $ la tête, c'est beaucoup plus, actuellement, que ce qu'on espère d'une opération d'engraissement, en terme de revenu, pour l'équité, et pour le travail de l'exploitant.

C'est pour ça que, jusqu'à maintenant, la conception qu'on a de l'élevage du bouvillon laitier — malgré tout ce qui est fait aux États-Unis, ce qui est dit, ce que la recherche apporte — c'est qu'il ne semble pas y avoir de rentabilité, actuellement, d'une façon purement économique là-dedans. Alors, si on peut nous prouver le contraire, on est sacrement bien ouvert pour développer cette production-là. Mais, jusqu'à maintenant je ne pense pas qu'on nous ait fait la preuve, au Québec, de la rentabilité d'utiliser des animaux laitiers.

André Charbonneau
Président des délibérations

Dans votre mémoire, hier, vous soulignez qu'il fallait d'abord investir dans le type boucherie. Si cette étude s'avérait fondée et adaptée à nos conditions québécoises . . . Vous seriez bien favorable à vous fixer plutôt sur le bovin laitier?

Jean-Pierre Deschênes
Coopérative fédérée de Québec

C'est bien certain. Disons que le mémoire a été rédigé en fonction de ce qu'on croyait connaître actuellement et de ce qu'on pense encore connaître. Si, évidemment, c'est possible de prouver le contraire c'est bien sûr que les recommandations devraient changer. Maintenant, je pense que les juges seront les propriétaires de parcs d'engraissement. Les gens comme M. van Gennip qui ont 800 têtes. Je pense que ce sera ces gens qui feront le succès ou l'insuccès d'une exploitation à base de bovins laitiers ou de bovins croisés.

Raymond Lanctôt
Association des producteurs de veaux lourds du Québec inc.

Pour répondre à M. Deschênes, il a partiellement raison. Lorsque mes parcs d'engraissement étaient pleins de bouvillons laitiers, si nous voulions les vendre au Québec, la perte mentionnée par M. Deschênes était exacte. Mais nous devons faire face, au Québec, à un certain nombre de préjugés contre le bouvillon laitier et nous étions, à ce moment-là, obligés de vendre en Ontario, où la catégorie de «Choice Holstein Steer» existe actuellement.

Pour vous donner un exemple: lors des dernières ventes, des expériences du collège McDonald, à Ottawa, la carcasse de bouvillon A-1 se vendait 1,36 $, le Holstein se vendait 1,33 $. Il y a toujours eu une discrimination, je dirais, ou un prix moindre pour le bouvillon Holstein.

Mais malgré ça, à cause de son prix d'achat — et puis je crois que c'est là qu'est le problème . . .

Lorsque nous vendons actuellement un veau lourd pour aller dans un parc d'engraissement, il coûte 30¢ la livre de moins au propriétaire du parc d'engraissement. Il peut se permettre une vente de 3 à 4¢ de moins à la fin. Mais actuellement et depuis trois ans, la rentabilité financière a été supérieure pour le bouvillon laitier. J'en ai fait en 1972, et puis en 1973, quand le marché est tombé, et j'admets que, à ce moment-là, au Québec, il était très difficile à vendre.

Paul Claessen
Société des parcs d'engraissement du Québec

Je pense que, au point de vue de la Société ou, en tout cas, personnellement, on est pas contre le fait d'engraisser des Holstein, mais il ne faut pas non plus baisser notre rentabilité.

J'aimerais poser la question à M. Lepine: une vente de Holstein — si on était prêt à envoyer 40 bons bouvillons Holstein B et C — quel serait le prix de vente, «debout», environ . . .

Gabriel Lépine
Association des grossistes en viande

Je pense que Jean-Pierre Pelletier pourrait mieux répondre, parce que je ne suis pas assez au courant des prix du marché au moment où on se parle, mais je pense pas qu'il y ait une grande différence.

Jean-Pierre Pelletier
Association des grossistes en viande

Dans le rouge, il y a 5¢ de différence.

Gabriel Lépine
Association des grossistes en viande

Tout à l'heure, M. Lanctôt a parlé de 3%. Ça se maintient à peu près à ça, 3%, ou 5¢ la livre. Vous avez mentionné, tout à l'heure, 20¢, je ne l'ai pas comprise cette affaire-là.

Ah! c'est M. de McDonald, o.k. Ce 20¢ la livre, je ne sais pas où il l'a pris.

Raymond Lanctôt
Association des producteurs de veaux lourds du Québec inc.

Les coûts de production sont moindres de 20¢ cette année, pour un boeuf laitier.

Paul Claessen

Société des parcs d'engraissement du Québec

En tout cas, nous autres, considérant — le prix qu'on peut vendre un lot de Holstein on aura un grand pourcentage de B, certainement, et probablement un pourcentage de C et un de A aussi. Si on veut faire tous des A, ça va coûter une fortune en moulée, d'après moi.

Donc, on n'est pas contre, mais il faut payer le veau meilleur marché. Je ne sais pas si les gars qui font des veaux de grains ou d'autres nous en fourniront. C'est eux autres, dans le fond, qui vont être obligés d'absorber la différence de notre prix de vente au bout. Et puis si on vend un Holstein 20c la livre meilleur marché, à 11c 1 100 livres, pensez qu'est-ce que ça fait pour un veau, 400 livres? Ça peut faire une différence de — je ne l'ai pas calculée exactement, mais probablement que ça joue autour de 30-35c. Donc, il faut qu'ils vendent leurs veaux à 60 quelques c quand le bouvillon de choix est à un 1 $. D'après moi, le problème est là.

Ferdinand Ouellet

Sous-ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Je ne sais pas si ç'a bien changé, mais je me souviens d'avoir déjà fait une étude là-dessus et je crois qu'il faut être très prudent avec les écarts de prix entre le veau Holstein de qualité et le boeuf de qualité, ils varient beaucoup.

Dans les périodes de rareté, tous les prix se rapprochent. Mais dans les périodes de surplus, je vous jure que l'écart était large en maudit. Alors, là, si on parle d'une industrie qu'on n'installe pas juste pour les périodes de rareté, une industrie qu'on installe pour toujours, il vaut mieux analyser le marché que ce type de produit-là va atteindre; parce que là il faut savoir de quoi on parle. On ne parle pas d'un marché de rareté, on parle d'un marché continu.

Je ne sais pas si ç'a changé, mais les chiffres que j'avais eus à ce moment-là, dans les périodes de surplus, pour le boeuf Holstein, même de qualité, il y avait un écart assez important. Mais il faut dire aussi que dans les périodes de surplus, les veaux se donnent. C'est une autre dimension. Donc le coût aussi diminue.

Je pense qu'il faudrait analyser plus à fond pour voir si vraiment il y a de la possibilité pour une industrie qui s'installe et qui y reste. Je pense qu'entrer dans l'industrie et y sortir, ce n'est pas ce qu'on cherche.

Raymond Lanctôt

Association des producteurs de veaux lourds du Québec inc.

M. Ouellet a touché le point que je voulais amener. Lorsqu'on parle de coût de production, il ne faut pas oublier le prix d'achat. Et je crois que tout bon économiste va me confirmer ça: on fait le profit au moment de l'achat.

Actuellement, les bouvillons, les veaux lourds se vendent à meilleur marché que le bouvillon d'embouche. Et lorsqu'on aura une situation de surproduction, le petit veau laitier sera à ce moment-là moins dispendieux et on pourra produire un veau lourd pour le parc d'engraissement, à meilleur prix aussi. La différence va demeurer à peu près toujours la même.

En période de rareté, actuellement, on vend nos veaux lourds à 90¢ la livre, parce qu'ils nous coûtent 150 $. Lorsqu'ils nous coûtaient 25 ou 40 $, on les vendait à meilleur marché et on avait à peu près la même rentabilité en tant que producteurs de veaux lourds. Et le producteur au parc d'engraissement pouvait maintenir sa même rentabilité aussi.

Claude Dufour

Association des détaillants en alimentation du Québec

J'aimerais m'adresser spécialement aux producteurs. Je pense qu'on a une mauvaise orientation en écoutant les discussions. Mon prédécesseur mentionnait du B et puis du C. J'aimerais lancer un message immédiatement. Je me fais le porte-parole de la plupart des chaînes qui sont des maillons assez importants. C'est que si on s'oriente au Québec, pour élever du boeuf de boucherie et élever des Holstein pour avoir du B et du C, je pense qu'on fait fausse route.

Je parle personnellement — mais je suis convaincu que mes collègues sont du même avis — que si on ne s'oriente pas pour élever du boeuf de la même façon qu'on le reçoit de l'Ouest actuellement, nous ferons fausse route.

Gabriel Lépine

Association des grossistes en viande

Je veux corroborer les propos de Claude Dufour, parce qu'il semble, pour une raison ou une autre, que toutes les chaînes ont des degrés, des standards de qualité qu'elles veulent conserver, parce que le consommateur veut cette qualité de viande là et qu'on ne peut pas en sortir.

Pour continuer, avec ce que M. Ouellet disait tout à l'heure, il y a sept, huit ans, les Holstein étaient escomptés énormément, beaucoup trop probablement. La

situation s'est replacée. Mais si on élève plus de Holstein, il y en aura plus sur les marchés. Les prix vont baisser parce que la demande n'est pas du côté des acheteurs. Les acheteurs, ce sont des chaînes en majorité.

Ensuite de ça, au niveau de l'exportation il n'y a pas de grands marchés d'exportation pour la race Holstein, malheureusement. Si on veut ouvrir des marchés au Japon ou aux États-Unis, il n'y a pas de grands débouchés non plus dans ces pays-là.

Jean-Pierre Deschênes

Coopérative fédérée de Québec

J'aimerais ajouter une chose sur tout ce qui vient d'être dit. On parle, en fait, d'une différence de 5¢ la livre, «abattu» entre deux animaux de même classification ou d'une classification équivalente?

Si on réussit, avec du boeuf de boucherie, à classifier A à 70%, ou à 60% et si on réussit seulement à 30% avec du Holstein, ça vient changer les données du problème en sacrifice, ça. À ce moment-là, la différence théorique de 5¢ pour une même classification, dans les faits, elle va se retrouver à 10, 15¢ la livre ou peut-être plus. Alors, disons que j'ai une grosse interrogation là-dessus. Non pas qu'on ne veuille pas utiliser ces voies-là, mais en termes économiques, j'ai une grosse interrogation là-dessus.

L'autre point, j'aimerais un petit peu discuter de ce que M. Lanctôt a apporté. Il a mentionné tout à l'heure — je ne suis pas sûr d'avoir bien compris, parce que le chiffre m'a fait sursauter — il a mentionné que les veaux d'embouche ou, enfin, les veaux lourds Holstein pouvaient se vendre 30¢ la livre de moins que les veaux de boucherie. Si M. Lanctôt est prêt à nous garantir ça, 12 mois par année et pour plusieurs années de suite, 30¢ la livre, un animal de 400 livres, si je compte bien, ça fait 120 $. C'est à peu près le manque à gagner qu'on pense avoir au niveau des parcs d'engraissement.

C'est bien évident que si on paye un animal de 400 livres 120 $ de moins, on va l'engraisser, même s'il rapporte moins. Mais je doute, moi, qu'on trouve des producteurs intéressés à faire du veau d'embouche Holstein et puis le vendre 120 $ de moins qu'un veau d'embouche de boucherie.

Maintenant, j'aimerais ajouter une chose. On est en train de finir la partie «production de boeuf et de veau au Québec» et je n'ai pas entendu parler du tout du vache-veau, pourtant, ça semble pas mal important et puis le ministère semble vouloir promouvoir cette production-là et puis personne n'en parle. J'ai l'impression qu'il y a des sacrés problèmes de rentabilité économique là-dedans et on n'en a pas entendu parler du tout. C'est un souhait que je formule, tout simplement.

Jean Brassard
Société nationale de courtage d'animaux

C'est tout simplement pour vérifier avec M. Lépine, lorsque vous dites qu'il n'y a pas de marché d'exportation, j'espère que vous parlez réellement de viande et non pas d'animaux vivants.

Gabriel Lépine

De la viande.

Bernard Turcot
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Je voudrais renchérir un peu sur ce que MM. Lépine et Dufour ont mentionné. Il ne faut pas se lancer dans de la production pour le plaisir de faire de la production. Je pense qu'il faut avoir toujours en mémoire ce que le consommateur va accepter. Ce qu'on produira il faut que ce soit au goût du consommateur.

Et je pense que M. Dufour, particulièrement, l'a très bien mentionné: si on veut s'en aller dans des catégories qui sont autres que des catégories A, qui vont se comparer à ce qu'on peut avoir d'une façon ou d'une autre, moi je pense qu'on fait fausse route en essayant de produire juste pour le plaisir de produire.

Pierre Racicot
Fédération nationale des associaations de consommateurs du Québec

Mon intervention, concerne les comportements du consommateur et ses goûts par rapport au boeuf qui vient de l'Ouest. Je pense que ce que vous dites est très juste, c'est-à-dire que, demain matin, si dans les comptoirs, les consommateurs se voyaient dérangés dans leurs habitudes alimentaires, c'est bien sûr qu'il y aurait des réactions, même négatives.

Toutefois, je pense qu'il faut se mettre dans l'idée que le goût, c'est une question d'éducation et qu'un comportement pour le consommateur, c'est malléable, c'est-à-dire qu'on peut changer de comportement. Et je pense que, dans ce sens-là, il y a de l'information à donner au consommateur.

Si, par exemple, au Québec on parvient à produire du boeuf plus maigre, il est bien sûr que les consommateurs québécois, dans la mesure où de plus en plus, ils sont avertis, par exemple, de faire attention au cholestérol, il est bien sûr que, à un moment donné, si les gens commencent à associer cholestérol et

boeuf de l'Ouest, par opposition à bonne nutrition et boeuf québécois, et non pas boeuf local, je pense que, graduellement, dans la tête du monde, il y a un chemin qui peut être fait et, en conséquence, des comportements qui peuvent se produire sur le plancher des magasins de distribution.

Je pense qu'il y a les producteurs de boeuf québécois qui ont à donner de l'information, mais il y a aussi les politiques scolaires qui y sont pour beaucoup dans l'éducation des goûts des élèves. Et si on apprend aux élèves à manger comme il faut, un ensemble de mets, donc, du boeuf maigre, c'est bien dommage, le boeuf maigre, c'est celui qui va devenir mangeable et celui qui est trop gras, il ne sera pas mangeable. Ce qui fait que ce n'est pas immuable, cette histoire-là. Et je pense que s'il faut modifier des normes de qualité concernant le boeuf, concernant le gras, c'est bien sûr que ça va être le devoir du gouvernement d'établir ces nouvelles normes pour favoriser la production de boeuf québécois.

Raymond Lanctôt

Association des producteurs de veaux lourds du Québec inc.

Je ne voudrais pas que vous pensiez que je veuille promouvoir le boeuf laitier à la place du boeuf de boucherie qui se produit actuellement. Je vais simplement vous citer M .Taylor, l'acheteur de viande de McDonald, et qui dit ceci:

«La viande de boeuf pour les chaînes McDonald est produite au Canada, mais pas par les producteurs de boeuf actuels. Et si on n'est pas capable d'avoir des producteurs qui vont nous produire du boeuf maigre, nous serons obligés de le produire nous-mêmes.»

C'est que l'avenir pour le boeuf laitier n'est pas pour nécessairement remplacer le boeuf de première qualité ou le boeuf de l'Ouest qui se produit actuellement, mais c'est un potentiel de production que nous devons développer ici, au Québec.

Serge Veilleux

Conseil québécois du commerce de détail

J'aimerais ici supporter ce qui a été mentionné par MM. Claude Dufour et Gabriel Lépine, ainsi que M. Racicot, par une expérience qui a été vécue à notre maison, chez Steinberg.

Dans les 15 dernières années, à aller jusqu'en juillet 1977, on avait pris comme stratégie, de faire la mise en marché, justement, de boeuf de catégorie laitière. Et, en 1977, on a décidé d'éliminer ce genre de mise en marché. Parce qu'il a été mentionné par M. Ouellet, à un moment donné, le bouvillon laitier est au même prix que des catégories A, du boeuf de l'Ouest de première qualité. Et ça amenait certains conflits aussi vis-à-vis nos clients, dans nos magasins. C'est une expé-

rience qui a été tentée durant 15 ans et qu'on a laissé tomber, parce que le client choisissait le boeuf de première qualité. C'est seulement mon point de vue.

Paul Couture
Union des producteurs agricoles

Moi je serais bien heureux qu'on trouve un débouché pour le bouvillon laitier. Mais je serais assez prudent quand même, parce qu'on cite des grands docteurs qui ont fait des recherches, mais il faut vérifier quand même ces recherches-là. Et puis si vous avez des boeufs dans un parc d'engraissement, le comportement d'un bouvillon laitier n'est pas la même que pour un bouvillon de boucherie. Mais qu'il y ait des débouchés nouveaux ou qu'on fasse de la recherche dans ce sens-là, moi je trouve que c'est important, parce qu'on a un potentiel. Mais pour dire qu'on privilégie ce boeuf-là, il y a encore une différence.

Jean Brassard
Société nationale de courtage d'animaux

Il y a des alternatives en fait par l'exportation, versus les veaux destinés à l'abattage. En 1979 — je donne ces chiffres qui proviennent directement de notre entreprise parce qu'on ne les retrouve dans aucune statistique, soit fédérale ou provinciale; les données se perdent quelque part — en 1979, 60 000 veaux-génisses, noirs et blancs auront été exportés du Québec pour fin d'élevage. 95% sont d'un poids moyen de 140 livres et ont rapporté aux producteurs à l'encan, 193 $ par tête.

Nous n'avons pas les données pour les veaux mâles, mais le poid moyen exporté a sensiblement augmenté de la même façon dans les dernières années. L'effet d'entraînement sur le prix moyen du producteur de tous ces veaux, quoique moins caractéristique, est non moins spectaculaire. Comparés aux périodes sans exportation, ce poids et ces prix représentent une valeur ajoutée certaine.

Est-ce que les effets de l'exportation sur la valorisation doivent s'arrêter là? Aucunement! Il est difficile d'évaluer ce que représentent, en volume et en valeur, les demandes que nous recevons de différents pays pour des veaux de types différents: soit des veaux mâles, «noirs et blancs» ou croisés, exotiques, sevrés, 100 kilos, 200 kilos, etc. Au niveau femelle, la même chose: petites, moyennes, grandes, «noir et blanc», saillies ou non-saillies.

Les contraintes qui découlent de l'industrie laitière nous ont forcés à nous contenter de l'exportation des petits veaux. Le dépassement de ce stade, en valeur et en volume ne se fera qu'après la mise en place de la phase intermédiaire, absolument nécessaire, autant pour l'exportation que pour l'engraissement qu'on appelle: centres de préparation. Moi, j'appelle ça un centre de sevrage.

Une fois les veaux sevrés, il deviendra facile de les sélectionner en fonction de leur sexe, de leur croisement, des poids, pour obtenir la plus-value optimale, autant sur les marchés d'exportation que sur les marchés locaux. Ces centres de sevrage constituent la pierre d'achoppement de notre développement. Sans assurance d'approvisionnement, comment puis-je prendre le risque de noliser un avion DC-8 ou un Boeing 747 — ça peut surprendre quelques personnes, mais c'est ça — sans mentionner le nolisement d'un bateau en termes de quantité. Sans femelles porteuses, comment pourra-t-on développer la valeur de transplant ovulaire? Les centres de sevrage multiplient à l'infini le potentiel de valorisation.

André Charbonneau
Président des délibérations

Bon. J'ai envie quand même de vous poser une question. Vos acheteurs étrangers, qu'est-ce qu'ils font avec les veaux?

Jean Brassard
Société nationale de courtage d'animaux

Selon ce qu'on a pu suivre du cheminement de nos femelles, ils s'en vont en première phase, dans la région de l'Indiana et du Minnesota pour être engraissés au poids majoré. Mais d'abord, ils doivent être sevrés; c'est la première phase, c'est là qu'est le problème: ils nous demandent du veau déjà sevré mais on ne l'a pas.

Une fois sevré, vers 300-400 livres, ils s'en vont vers le Colorado, surtout, où ils sont augmentés jusqu'à un poids de 800 à 900 livres. De là, ils s'en vont plus vers le sud des États-Unis encore, pour d'abord être saillies et atteindre un poids et de là, ils sont vendus vers la Californie ou le Mexique.

Qu'est-ce qui nous empêche de les vendre directement nous-mêmes aux parcs d'engraissement? Ils peuvent produire ou élever de la femelle, engraisser de la femelle et du boeuf, mais il manque la phase de sevrage.

On n'a pas la technologie de sevrage hâtif et massif, actuellement.

Paul Dessurault
Coopérative fédérée de Québec

Je suis éleveur de vache-veau et puis je voudrais en parler un peu. Là, on a tous vendu notre viande et on ne l'a pas élevée encore!

C'est reconnu que ce n'est pas une production qui est trop payante. Ça fait depuis quelques années, on parle d'enlever la prime à l'hivernement. Et, dans notre région — moi je viens de l'Abitibi — ce n'est pas une région qui est trop favorisée; les producteurs, tiennent absolument à ce que soit maintenue cette prime-là, ils veulent être capables de continuer à produire.

Une autre affaire aussi dont je voulais parler, c'est le préconditionnement. Ça, je suis bien prêt à admettre que les parcs d'engraissement seraient très favorables à ce que ce soit fait par le naisseur, mais c'est encore une dépense supplémentaire pour le producteur. Qui peut nous garantir que ce montant qu'on va dépenser pour le préconditionnement, ça va être payé par quelqu'un?

Il y a justement un exemple. Cette année, en Gaspésie, il y eut une vente spécialisée où c'était tout du préconditionnement et puis, si je ne me trompe pas, c'est eux autres qui ont vendu le meilleur marché dans toute la province. Est-ce qu'il y aurait quelqu'un, quelque part, qui pourrait garantir que le gars qui fait du préconditionnement, va être payé pour?

Paul Bégin
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Moi, je vais intervenir pour renchérir sur ce que M. Couture a dit tout à l'heure. Je vais parler du climat. Comme producteur, j'ai fait une expérience sur ma ferme, avec des animaux de boucherie et de races croisées et Holstein et Ayershire. Le climat, dans certaines régions est bien important pour faire la finition de bovins en stabulation libre à l'extérieur. En général, les Holstein ou les races laitières ont un poil court et sont très frileuses et ces animaux-là ne profitent pas très bien, dans la période d'hivernement. Alors, il faut être très prudent, dans certaines régions où le climat est humide et froid, de ne pas mener d'animaux de race laitière dans les parcs d'engraissement, parce que ç'a une grande influence sur la rentabilité.

Si les Américains ou les gars de l'est ou du sud de l'Ontario peuvent faire du bouvillon économiquement, avec des races laitières, c'est parce qu'ils ont le climat en leur faveur. Il faudrait être très prudent, M. Garon, pour ne pas lancer ça généralement dans toute la province de Québec.

Jean-Marie Tremblay
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Je voudrais parler un peu du secteur vache-veau surtout. Évidemment, on a parlé un bon bout de temps du veau, du troupeau laitier. On est très heureux que ce débat-là se fasse, c'est un souci constant de la Fédération de valoriser ces sujets-

là. Mais il y a aussi, évidemment, pour le secteur vache-veau, pour les producteurs de boeuf de boucherie spécialisés, beaucoup de problèmes.

D'après les interventions qui ont été faites, on peut dire qu'il y a une assez forte demande au Québec de la part du consommateur pour du boeuf de qualité A et B, par exemple. On sait qu'on en produit très peu, ici, dans le Québec. Il y a beaucoup de problèmes.

Il faut, je pense, si on veut produire du boeuf chez nous, valoriser les sujets de troupeaux laitiers. Je pense qu'il faut essayer de produire aussi du boeuf de qualité et, évidemment, concurrencer avec les autres provinces qui nous en envoient.

Donc, ces problèmes-là sont connus. Ce sont des problèmes de rentabilité. On sait que nos troupeaux de vaches de boucherie, au Québec, en moyenne, sont de l'ordre de moins de 20 vaches par producteur. Évidemment, c'est très bas. Et c'est pourquoi nous voulons, nous autres, à la Fédération, valoriser les sujets issus du troupeau laitier.

Mais si on veut produire du boeuf, il faut aussi faire du boeuf de qualité. Ce boeuf de qualité, c'est du boeuf de type à boucherie.

Pour régler les problèmes de rentabilité, la Fédération demande qu'il y ait une incitation au producteur pour qu'il augmente son cheptel de vaches de boucherie afin de produire ce boeuf de qualité qui est demandé au Québec. Et le producteur seul, ne peut assumer tous les frais que ça occasionne d'augmenter le troupeau.

Et enfin pour l'assurance-stabilisation dans le secteur vache-veau, la Fédération demande que les coûts de production soient révisés. Les producteurs pensent que les coûts de production ne sont pas réalistes présentement et ils demandent qu'ils soient révisés. Et aussi une politique incitative, M. le ministre. Je pense que ça s'impose pour le producteur de boeuf de boucherie de boeuf de qualité et on attend toujours que cette chose-là se fasse.

Alain Tremblay

Comité de coordination du circuit de ventes de veaux et de bouvillons d'embouche du Québec

Pour répondre à la question de M. Cécyre, le préconditionnement, dans ce que le ministère nous a fourni, signifie un veau castré, écorné, et sevré, qui a reçu à deux mois, les vaccins antivermifuges et parasitaires. Au niveau du comité de coordination, c'est ce qu'on entend par veau préconditionné.

M. Dessurault, quand vous parlez du préconditionnement pour avoir un meilleur prix, vous parlez de la région du Bic? Quand l'encan a eu lieu dans le Bic, il faut

se souvenir que le prix, base Toronto, avait chuté d'un bon montant d'argent. Ensuite de ça, les gars de parcs d'engraissement vont vous dire aussi, que les veaux vendus au Bic, ils n'ont pas la génétique nécessaire. Ils avaient un préconditionnement. Le prix s'est fait sentir au niveau du préconditionnement, mais ils n'ont pas la génétique de base pour être en mesure d'obtenir un prix comme la région d'Inverness a pu avoir.

Le préconditionnement moi, je peux en parler au niveau du Saguenay — Lac Saint-Jean, parce que nos veaux, chez nous, ne sont pas totalement préconditionnés. Mais on est éloigné comme région par rapport aux régions centrales, on a obtenu 1 $ en moyenne. On a une génétique moyenne. Mais la différence de prix qui se fait sentir à ce niveau-là, c'est qu'on attire plus d'acheteurs. Cette différence-là, c'est au niveau de la liberté du marché qu'elle se fait.

Jean-Paul Létourneau

Chambre de commerce de la province de Québec

Concernant les objectifs de production, M. Tremblay disait tantôt que ce qui manquait le plus, c'étaient les ressources financières. Et d'autre part, M. Dufour, quand il parlait des besoins et des désirs des consommateurs, parlait du besoin de fabriquer — de produire de la catégorie A. On sait que, ces choses-là, ça prend beaucoup de fonds, et puis, d'après les remarques de M. Tremblay, il semble qu'on manque de ressources financières.

Une solution qui pourrait peut-être être envisagée, il me semble, est de trouver de nouvelles sources pour financer ces développements-là. Je vous donne un exemple: la Chambre de commerce a été l'auteur et puis a proposé au gouvernement du temps ce qu'on appelle aujourd'hui les SODEC, société de développement régional. Ça commence à monter. Ça commence à ramasser de l'argent et puis ça commence à en avoir investi et ça va chercher des endroits pour en investir tantôt.

Je regarde, d'autre part, la loi du crédit agricole. Je regarde l'article 1-F concernant les corporations d'exploitation agricoles, et j'observe que, là-dedans, on parle de corporations, mais on dit que ceux qui pourront y investir: — «la corporation — pourvu que tous ses actionnaires soient des personnes physiques, qu'au moins 60% des actions de chaque catégorie émise, soient la propriété d'exploitants agricoles dont la majorité a pour principale occupation l'exploitation de cette ferme.» Alors, je vois qu'on exclut là, les personnes morales comme les SODEC et d'autres institutions qui pourraient aider au financement.

Il me semble qu'il y aurait lieu, peut-être, de modifier la loi du crédit agricole pour permettre à des personnes morales, des institutions financières, qui pourraient s'adjoindre aux producteurs ou aux parcs d'engraissement pour les aider

à financer des choses, des objectifs qu'on sait fort coûteux — les producteurs l'ont dit eux autres mêmes — il faut trouver un moyen nouveau si on veut avancer dans ce domaine-là. Et c'était là l'idée de ma remarque d'hier, lorsque je parlais du fait que les entreprises à action étaient, à toutes fins utiles, oubliées dans des plans de mesures incitatives.

Je pense qu'il faudrait pouvoir penser à une formule où on n'aurait pas que des personnes physiques qui puissent s'associer aux producteurs, qu'il y en aurait d'autres qui ne seraient pas évidemment actives, nécessairement, mais qui seraient des bailleurs de fonds qui pourraient contribuer au développement des objectifs qu'on vise.

Jan van Gennip

Société des parcs d'engraissement du Québec

C'est au sujet des propos de M. Dessureault. Comme parc d'engraissement, on voudrait prendre notre part du marché. On est tous d'accord, on va être obligé de produire exactement la même qualité que les parcs d'engraissement de l'ouest canadien.

Par contre, si on regarde de l'autre côté, les parcs d'engraissement de la province de Québec, sont capables de faire ça tout seul. Et si les veaux qui sont produits dans la province de Québec, ont une qualité inférieure à ceux produits dans l'ouest canadien, les parcs d'engraissement de Québec sont obligés d'aller chercher les veaux dans l'ouest canadien. Ça répond assez précisément, je crois, à M. Dessureault. Si les circuits de la province de Québec ne sont pas prêts pour faire des préconditionnements, pour avoir des veaux uniformes, pour que nous autres on puisse produire des carcasses uniformes comme il s'en fait dans l'ouest canadien, on ne pourra jamais pénétrer sur le marché québécois.

Tantôt, on a parlé de Holstein, de toutes sortes de races dans les parcs d'engraissement. On parlait de 5c de différence. On parlait de 30c. On parlait de 20c. Je pense que tout le monde est mêlé.

Personnellement, j'ai une assez bonne expérience de ce côté-là, j'en ai fait du Holstein, j'ai fait de la bonne race, et j'en fais depuis un peu plus d'une douzaine d'années. Quand il parle de 5c, — M. Gabriel Lépine a parlé de 5c de différence — ça, c'est exactement pour le même classement. Le bouvillon est classé A-1, soit pour la race de boucherie, et un autre bouvillon est classé A-1 dans le Holstein, il y a un 5c de différence. Mais si on regarde dans les classements, je dis qu'il y a peut-être 95 à 97% de ma production personnelle qui est classée A-1, A-2. Si je faisais la même chose dans le Holstein, peut-être qu'il y aurait 30% qui serait classé de la même façon. Et puis la différence entre le A et puis le B, aujourd'hui,

est située entre 12 et 13¢ la livre, ajoutez vos 5¢, vous voyez la différence que ça représente pour une carcasse!

De là, je ne peux pas dire que l'engraissement de Holstein, dans la province de Québec n'a pas sa place, mais ça n'a pas sa place directement pour entrer dans les magasins comme Dominion, Steinberg et puis ainsi de suite.

Sohel Zariffa

Association des banquiers canadiens

En ce qui concerne le financement, je pense ne pas pouvoir répondre à la question de M. Létourneau pour la simple raison que je ne travaille pas pour le gouvernement. Mais parlant rentabilité et financement, j'ai deux questions à poser, probablement aux producteurs: est-ce que, aujourd'hui on a établi la définition d'une ferme rentable, que ce soit du parc d'engraissement, du vache-veau ou uniquement de l'engraissement de veau? Combien de têtes est-ce que ça prend pour définir une entreprise rentable, en supposant naturellement que c'est la source principale de revenus d'une ferme, dans le boeuf de boucherie. Parce que pour moi, c'est un des critères de sélection quand on étudie un cas, voir d'abord si ça représente une unité rentable.

La deuxième question que j'ai à poser, c'est: est-ce que c'est possible d'engraisser un veau naissant de 100 livres, à 1 100 livres dans la période de 12 mois, d'une façon rentable et de façon à avoir une qualité de produit finale égale à un autre système de production? Parce que l'espace de temps entre le 12 à 17 mois conventionnel, c'est assez important du point de vue financement.

Et la troisième remarque que j'ai à faire, c'est que ç'a tout à fait l'air qu'on n'arrive pas ici, aujourd'hui à s'entendre sur la qualité finale de la viande, que ça soit de race de boeuf de boucherie ou de boeuf laitier, question qualification et prix. Mais je pense qu'il est important de souligner le fait que c'est le consommateur qui est au bout de tout ça, qui est le facteur prédominant dans le choix de notre industrie. Heureusement, ç'a l'air que les tendances sont un peu plus vers la viande maigre, une des qualités de la vache laitière.

Alors, il ne faudrait pas trop s'énerver sur ce qu'on va faire pour l'instant. D'abord, voir le goût du consommateur, ce qu'il veut et, après ça, on se réunira.

Marcel Mailloux

Union des producteurs agricoles

Les quelques remarques que j'ai à faire, à ce moment-ci, c'est suite à ce qui vient d'être dit. Il y a la question financière, mais j'aimerais toucher la question politique,

aussi. Pour établir une sécurité au niveau du producteur, pour que ça soit une unité rentable, comparée si vous voulez, à une unité rentable au niveau du cheptel laitier et d'une opération familiale — il faut convertir une tête d'animal laitier en quatre têtes d'animaux de boucherie. Car il faut établir une sécurité là. S'en aller dans cette production-là, et d'abord penser à une rentabilité, et la conversion va partir de là.

Deuxièmement, cette conversion-là, elle peut être attribuée aussi à une sécurité financière, mais aussi à une sécurité de politique du gouvernement. Or, personne autour de la table n'a parlé de politique que le gouvernement peut nous donner en garantie. Une sur laquelle le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation se penche, actuellement, c'est la banque de terres. On nous apporte des comparaisons avec l'Ouest et les États-Unis, même l'Europe, qu'on a mentionné ce matin. Mais ça prend aussi des étendues de terre, pour alimenter, en réalité, cette production-là. Est-ce que, dans la politique de banques de terre, les producteurs qui voudront se lancer en production bovine, auront accès à des prix, ou à une politique de louage de fonds de terre d'étendue. À mon point de vue, c'est une des priorités à ce niveau-là et qui serait adéquate pour consolider, justement, l'opération financière de l'individu ou de l'entreprise.

Un autre point que j'aimerais souligner. Autour de cette table, on parle souvent de la qualité mais, à mon point de vue, tout le monde ce matin, a parlé de la transformation, de la commercialisation. Or, en ce qui concerne la production, cette qualité-là, on y touche plus ou moins. Nous autres, on ne s'en préoccupe pas beaucoup. Comme producteurs, j'en suis un, comme tous les autres, et il me semble que c'est très important. On en appelle souvent, en qualité de boeuf de l'ouest. Une des questions que je me pose en tant que Québécois: du côté économique, est-ce qu'il n'y aurait pas lieu de changer ce terme pour introduire dans l'idée du consommateur, que qualité c'est A, B? Est-ce qu'il n'y aurait pas lieu de toucher aussi au niveau juridiction, la surveillance du fédéral et du provincial?

Aujourd'hui, on tente d'introduire dans l'idée du consommateur — tout le monde l'invoque et vous voyez ça même dans les boucheries: Qualité de l'Ouest, boeuf de l'Ouest. Or, je suis bien d'accord avec ça. Mais la promotion elle vient d'où, à ce moment-là? Elle influence qui?

Au niveau du Québec, il me semble qu'on devrait y regarder politiquement, économiquement et même juridiquement.

Urgel Delisle

Ordre des ingénieurs du Québec

Notre intervention se situe surtout au niveau des structures, infrastructures et coûts de production au niveau de la ferme.

Nous croyons que l'ingénieur peut intervenir de façon positive dans l'établissement des nouveaux parcs d'engraissement. L'ingénieur peut alors fournir des aménagements, des solutions à l'entreposage et à la manutention, appropriées, et limiter les coûts de production, tout en assurant un produit d'alimentation de qualité. Et face à l'établissement de nouveaux parcs d'engraissement, nous croyons que le gouvernement devrait exiger un plan d'aménagement complet des exploitations, des nouvelles exploitations de boeuf de boucherie avant d'accorder quelque subvention que ce soit à un exploitant.

Ce plan d'aménagement étudierait, de façon précise, la qualité du fonds de terre, son potentiel, la machinerie disponible, les constructions existantes, les constructions proposées et l'aménagement de toutes ces structures entre elles. Bien sûr, une telle étude est effectuée actuellement par les officiers de l'Office du crédit agricole ou autres institutions du même genre, et nous ne douterons pas de sa qualité. Mais cette étude est générale, et nous croyons que l'ingénieur spécialisé en agriculture peut préciser cette étude dans les domaines de sa compétence. Et, entre parenthèses, nous pensons, de façon spécifiques, à l'aménagement du fonds de terre, à son drainage, à l'augmentation de sa productivité. Nous pensons également à l'évaluation précise des structures des bâtisses de ferme. Un tel plan d'aménagement nous semble aussi essentiel avant de donner une subvention, qu'une étude de rentabilité l'est avant d'autoriser un prêt.

Sur le plan régional, nous croyons que l'idée d'établir des super-parcs d'engraissement est intéressante et devrait faire l'objet d'études sérieuses par exemple: les marchés céréaliers, la possibilité d'utiliser les déchets de conserveries, et la possibilité des postes de séchage de grains, sont des facteurs qui doivent être utilisés pour limiter au minimum les déplacements et conserver au plus bas possible les coûts reliés à l'énergie et les contraintes reliées à la qualité de la vie Et les nombreux problèmes de manutention, de stockage et d'épandage des fumiers doivent également être analysés.

Jan van Gennip

Société des parcs d'engraissement du Québec

C'est simplement une mise au point pour le monsieur du financement. Il demandait, tout à l'heure, qu'est-ce que ça prendrait pour qu'on puisse vivre d'une entreprise. Moi, je dirais qu'une entreprise de 300 têtes, une ferme familiale, ça pourrait bien faire vivre son homme.

Je ne dis pas que les nouveaux parcs d'engraissement, qui n'ont aucune expérience, vont faire des millions la première année. Mais il faut se mettre bien clairement dans la tête que si on travaille tous ensemble, soit les vétérinaires, les agronomes, le ministère de l'Agriculture, une fois pour toutes . . . Il ne faut jamais oublier une chose: même si on parle français dans la province de Québec,

on est capable de faire aussi bien que n'importe quel pays ou n'importe quelle province.

Yves Brisson
Commission d'achat des groupes BC et D du Montréal métropolitain

M. Zariffa disait qu'il n'était pas sûr qu'on s'entendait sur la qualité de boeuf à produire au Québec. Mais il me semble que aussi bien du côté des salaisons que des chaînes et j'ajoute du marché institutionnel, tout le monde s'entend.

Entre ce qui a trait à changer la terminologie et puis dire qu'on va remplacer le terme boeuf de l'Ouest, par la catégorie; dans la situation actuelle, même si on change le boeuf de l'Ouest pour du A et du B, il va quand même venir de l'Ouest, si je comprends bien.

Bernard Turcot
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Je voudrais donner un détail sur l'intervention de M. Mailloux. Depuis de très nombreuses années, vous n'avez jamais vu dans la publicité des chaînes ou des groupements, la mention: Boeuf de l'Ouest. Ce que nous offrons au consommateur, ce que le consommateur veut avoir, c'est du boeuf de catégorie A approuvée Canada, point final. Et si vous voulez qu'on vende d'autres sortes de boeuf, bien, vendez-le au consommateur, et puis nous autres on va le vendre. Ce n'est pas plus mêlant que ça!

André Cécyre
Ordre des médecins vétérinaires du Québec

C'est une information complémentaire à ce que M. Alain Tremblay disait tout à l'heure. On parle de préconditionnement, et quand je disais — que je parlais de «pas n'importe quoi», c'est écrit . . . «Un animal préconditionné c'est celui qui, trois à quatre semaines avant la vente . . .

Et quand on parle des préconditionnements d'Inverness et d'ailleurs, ce n'est pas toujours trois à quatre semaines. C'est peut-être la ligne la plus importante dans tout ça. Une vaccination faite la veille d'arrivée sur la ferme, que vous faites à l'encan, avant de partir ou même en arrivant à l'encan, ce n'est pas du préconditionnement. Je pense que c'est un point que tout le monde devrait savoir si on veut réussir.

Jean-Marie Tremblay
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Pour répondre à la question de rentabilité de tout à l'heure, je voudrais parler de la ferme vache-veau.

Ce qui est reconnu actuellement au comité technique, c'est une ferme de 100 vaches pour un exploitant. Alors, quand on sait que nous avons, actuellement au Québec, pour l'ensemble des producteurs de la province, environ 5% de ce type de ferme «acceptée» et bien on peut voir que la grande majorité des producteurs ne se retrouvent pas à l'intérieur de cette catégorie dite rentable.

Le producteur pense qu'il est trompé par cette chose et il ne veut pas accepter un tel type de ferme puisque comme on l'a dit, la moyenne du nombre de vaches est d'environ 20 bêtes, au Québec.

André Charbonneau
Président des délibérations

Moi, j'ai une question à vous poser. Est-ce que le temps partiel, pour vous, c'est une solution d'avenir dans la production bovine?

Jean-Marie Tremblay

Si on veut avoir, selon moi une production de boeuf au Québec, une production importante comme on le voudrait, je pense que ce n'est pas la solution, d'avoir un type de production à temps partiel. C'est ma réponse. Maintenant, ça ne veut pas dire qu'on ne peut pas en avoir. Mais, majoritairement, on devrait avoir une ferme rentable, qui fasse vivre son homme dans le boeuf, au Québec.

4.3 Les objectifs de la production

Jean-Pierre Deschênes
Coopérative fédérée de Québec

J'aimerais mentionner une petite chose sur le fameux système vache-veau et sur les veaux.

Disons que je pars avec la prémisse, que jusqu'à preuve du contraire, la source même d'un engraissement au Québec, ce sont des animaux de boucherie, des veaux d'embouche, de boucherie. Alors, si on me prouve le contraire, on pourra en discuter, mais je pars avec cette prémisse-là.

On a parlé ou on a mentionné, je pense, dans les documents qu'on nous a remis, qu'on devrait augmenter le cheptel bovin de boucherie puisque c'est une source de ça. Je pense qu'il y a un facteur qu'on mésestime — M. van Gennip l'a amené tout à l'heure et puis il n'y a pas eu d'intervention là-dessus — c'est que si on a 150 000 vaches de boucherie au Québec, il doit y avoir un potentiel si on enlève tout ça par environ 75 000 têtes qui iraient dans des parcs d'engraissement. On est très loin de ça en terme de nombre, actuellement.

Alors, je voudrais juste faire remarquer aux autorités gouvernementales que, avant de mettre de l'argent ou des moyens incitatifs dans le cheptel bovin de boucherie, ça coûterait peut-être moins cher, d'en mettre pour garder ces veaux-là au Québec. Parce qu'il y en a un sacré paquet qui disparaît. Je ne sais pas où ils vont les veaux. Ils vont sûrement en Ontario, en partie. Ils vont peut-être ailleurs. Mais on a déjà une grosse source de sujets pour l'engraissement qu'on n'a pas ou qu'on ne voit pas actuellement. Alors, je pense qu'il y a là-dedans un élément assez important.

Avant de mettre des subventions, ou de l'argent pour inciter à grossir le troupeau de boeuf — ce que je trouve très difficile — on pourrait peut-être en mettre pour les garder ces veaux-là au Québec. Je pense qu'on solutionnerait une partie du problème, pour quelques années, en tout cas.

Paul Couture

Union des producteurs agricoles

Il y a une chose, je pense, qu'on ne parle pas beaucoup, c'est le naissage. On a de la difficulté à discuter du naissage. Quand on dit que c'est une activité partielle, c'est que le gars est obligé de faire autre chose. Et il y a une raison à ça, c'est parce que ça ne le paie pas. Comment est-ce qu'on rentabilise l'opération naissage? Parce que, avoir les capitaux nécessaires, ça, ce n'est pas un problème quand une production est payante. Quand elle n'est pas payante, c'est plus difficile. Et je pense qu'il faudrait essayer de regarder les problèmes qui se posent vis-à-vis du producteur de vache-veau.

Et puis ça revient un peu à ce que je disais hier, c'est le dernier maillon de la chaîne, c'est le gars à qui on fait porter la pression. Parce que, ailleurs, on peut toujours répercuter. Si le prix du boeuf baisse, le veau se vend moins cher et c'est lui qui écope en dernier. Et je pense qu'il faudrait essayer de regarder ça parce que, quand on parle de préconditionnement, c'est encore un risque qu'on veut essayer de faire porter au naisseur.

Mais comment est-ce qu'on peut permettre au naisseur d'avoir une opération qui est rentable? Je pense qu'on doit s'en préoccuper parce que le naisseur c'est lui qui fournit les parcs d'engraissement qui continue jusqu'au consommateur.

André Charbonneau
Président des délibérations

Mais vous, les producteurs, quelle sorte de moyens est-ce que vous voyez, pour améliorer le vache-veau?

Paul Couture
Union des producteurs agricoles

Je pense que M. Tremblay, de la Fédération des producteurs les a donnés tout à l'heure.

Il y a toute la partie technique, et puis le volume de production. C'est pourquoi c'est réservé aux gens à temps partiel, parce qu'il n'y a pas beaucoup de rentabilité. Donc, je pense qu'on devrait chercher à ce niveau-là quels sont les problèmes.

Orance Mainville
Ordre des agronomes du Québec

J'aimerais intervenir au niveau des encans hebdomadaires dont on n'a pas discuté jusqu'à maintenant.

Je pense que M. Paquette nous a expliqué clairement qu'il y a quand même eu un développement au Québec, au cours des dernières années de ce système de commercialisation. Je pense que c'est un système qui est valable. Mais, d'un autre côté, il s'est développé par lui-même, spontanément, il a progressé.

Et puis M. Paquette le mentionne: il y a 32 encans hebdomadaires au Québec. Et les ventes, en moyenne, c'est quatre 4 jours. Ça veut dire, que dans le même soir au Québec, simultanément, il peut y avoir jusqu'à huit encans.

Ce n'est peut-être pas grave d'avoir 32 encans hebdomadaires au Québec. C'est peut-être grave d'en avoir 32 la même semaine. Alors, je pense qu'à un moment, il y a du monde qui sera obligé de s'asseoir devant ce système-là, et puis mettre de l'ordre dans ce décor-là, comme dit M. Garon.

Ensuite, je ne suis pas vétérinaire, mais dans l'aspect hygiène, des animaux qui rentrent dans ces encans-là, les conditions de transport . . . il faut absolument qu'il y ait des règlements. Deuxièmement, des règlements qui soient mis en application sérieusement, avec une surveillance. On va éliminer un paquet de problèmes et des maladies qui se promènent partout.

Vraiment là, c'est un bon système mais trop incohérent et ça sert trop, à un moment donné, strictement de poubelle pour les animaux au lieu d'un vrai système de commercialisation.

Alain Tremblay
Comité de coordination du circuit des ventes de veaux et de bouvillons d'embouche du Québec

Bon, plusieurs choses, mais entre autres, la question de M. Cécyre. Quand j'ai parlé tantôt de veau préconditionné, j'avais lu: «veau castré, écorné et sevré.» Sevré, ça, ça sous-entend que ça fait déjà deux ou trois semaines qu'il n'est plus après la mère et qu'il a reçu, à deux mois, les vaccins antivermifuges et antiparasitaires. Ça sous-entend exactement ce que vous aviez dit.

Au niveau des encans spécialisés, il y a seulement la région du Bic qui avait ça totalement. Dans notre région, nous autres, ils ne sont pas sevrés. Ils sont écornés et castrés, c'est tout, avec un traitement antiparasitaire.

Maintenant, au niveau des propos de M. Deschênes, quand on parle de l'Ontario — et puis ça on peut en parler au niveau des statistiques de cette année. Antérieurement, il y avait une subvention au transport qui favorisait aussi ces gens-là à venir chercher nos veaux. Ç'a été aboli, y compris pour les gens du Québec.

Ç'a eu pour effet, avec les politiques du ministère de l'Agriculture, de subventionner les parcs d'engraissement, et les encans spécialisés. Comparativement à 1978-79. Les veaux et bouvillons engraissés au Québec étaient de 34%. Alors, les gens des parcs d'engraissement qui prétendent qu'il n'y avait pas de veaux, ils les prenaient ailleurs. Ce n'est pas parce qu'ils ne sont pas existants, c'est qu'ils allaient les chercher ailleurs.

Alors, il y avait 34% de ces veaux-là qui allaient dans les encans spécialisés et, cette année, c'est 61%. L'an dernier, les veaux et bouvillons engraissés en Ontario, mais partant d'ici, c'était 56%. Cette année, c'est 34%. Ils ont eu de la compétition au niveau des acheteurs, il y avait plus d'acheteurs du Québec au niveau des encans spécialisés.

Jusqu'à maintenant l'argent n'a pas eu de couleur, c'était une piastre, et on la prenait où on pouvait.

On a essayé d'avoir le plus d'acheteurs au niveau des encans spécialisés, c'était pour fournir aux producteurs de vache-veau le plus de revenus possibles, afin que ça soit une entreprise rentable et non pas viable comme ça l'est maintenant.

Marcel Paquette
Encan d'animaux de Québec

D'abord, merci, M. Mainville, de vous être souvenu que sur le programme on parlait de commercialisation.

Pour relever ce qu'il vient de dire, il y a 32 encans, c'est vrai. Il n'en reste pas moins, vous savez, que les chiffres démontrentt que quatre de ces encans représentent plus de 60% du chiffre d'affaires des 32 maisons. Alors, je veux bien croire que, certains soirs, c'est simultané peut-être à une quinzaine d'endroits. Il n'en reste pas moins que ces encans sont très très compétitifs, dans le sens du nombre d'acheteurs qui fréquentent ces marchés. J'aimerais ajouter à ce que vous avez dit en dernier — ça faisait partie, d'ailleurs, de mon préambule d'hier — nous aussi nous la souhaitons la législation qui va mettre de l'ordre dans cette affaire-là.

C'est évident que ç'a été laissé à notre bonne initiative. On a fait notre possible. On a fait un code d'éthique, mais peut-être qu'aujourd'hui, on est rendu à un moment où le ministère devrait nous imposer — c'est un grand mot — mais suggérer peut-être des changements d'après moi, secondaires. Ce n'est rien de très très sérieux.

A tout événement, pour répondre à M. Deschênes, tout à l'heure, à propos des 125 000 veaux, il est évident que dans nos encans hebdomadaires, à toutes les semaines, on vend du veau lourd même avant que le réseau de circuit de vente spécial soit commencé. Ces veaux-là, c'est officiel, ils prennent la direction des États-Unis et surtout de l'Ontario et ce n'est pas la plus mauvaise qualité.

Paul Couture
Union des producteurs agricoles

Puisqu'on parle de la commercialisation, je pense que c'est important qu'on voit que tous les secteurs offrent des services. On dit chacun dans notre domaine, qu'on est capable de faire telle, telle affaire et qu'on est aussi efficace. Le phénomène important, c'est qu'on dépend l'un de l'autre.

Tout à l'heure, j'entendais M. Brassard parler. Mais si on envoie tous nos veaux à l'exportation, on va faire un engorgement et puis ça va créer des problèmes.

Jean Brassard

Je n'ai pas dit ça.

Paul Couture
Union des producteurs agricoles

Ou si on les envoie tous à la même place — je ne dis pas que tu as dis ça, mais je dis: «si on le faisait». Donc, c'est important de mettre de l'ordre là-dedans. J'aimerais qu'on respecte toutes ces structures-là et je pense qu'elles sont importantes. J'aimerais inviter les gens à regarder positivement les structures que les producteurs se donnent. On est toujours surpris de la reaction, nc quand on parle de la structure des producteurs. Quand on parle d'organisation de mise en marché chez le producteur, j'inviterais les gens à le regarder positivement, parce que, ce qu'on cherche là-dedans comme producteur, c'est vivre. Et puis, on veut être capable de discuter avec les autres intervenants et puis on n'est pas capable de le faire individuellement, c'est pour ça qu'on se donne une structure de mise en marché. Quand on parle de structure de producteur, la réaction qui me surprend tout le temps, c'est qu'on réagit, en disant ce sont les quotas, ou bien on parle de FEDCO; tu dis: «maudit, c'est quoi cette affaire-là?»

Parce que, dans l'organisation d'une production, le producteur, il met un contingentement s'il est nécessaire. S'il n'est pas nécessaire, ça peut être aussi une incitation à la production.

Je vais vous donner un exemple: prenez la production où on fonctionne depuis plus longtemps, la production laitière. Tu as atteint une certaine stabilité. Pourquoi les gens sentent qu'ils sont à court de quotas? C'est parce qu'il y a une rentabilité d'attachée à la production. Ce n'est rien que ça. Parce que s'ils mangent de l'argent ou s'il n'y avait pas de sécurité, ils n'essaieraient pas de se les arracher, les contingentements. Mais si on n'avait pas de contingentement, certaines années on manquerait de lait. Mais c'est un engagement des producteurs aussi à produire. Et puis ça, c'est important, parce que ça amène une stabilité au niveau de la transformation, parce que ça assure le marché d'un volume de production.

Et dans des productions où on n'est pas suffisant, ça peut être une incitation. Et en regardant les marchés qu'on a, la meilleure place pour la planifier la production, c'est au niveau des producteurs.

Il y a un marché d'exportation. On est intéressé à ce marché-là. Il y a un marché pour les Holstein. On va l'exploiter, on va le regarder. Ça peut répondre à une catégorie d'éleveurs. Moi, je vois le Holstein complémentaire au producteur laitier.

Donc, je pense qu'il y a une question, mais comme producteur, ça nous permet de planifier la production, ça nous permet d'assurer les normes de qualité et ça nous permet de dialoguer avec les autres. Je pense que c'est le fond de la volonté de notre organisation et puis qu'on devrait le regarder positivement.

Jean Brassard
Société nationale de courtage d'animaux

Au niveau de la commercialisation, je voulais intervenir d'abord pour resituer le concept du centre d'élevage. Il multiplie à l'infini le potentiel de valorisation de notre cheptel, en multipliant les options de production.

Maintenant, on a établi, ici, que l'autosuffisance passe par le libre échange. Le veau laitier qui est dévalué dans les catégories de viande, double de valeur sur les marchés d'exportation, mais encore faut-il qu'il puisse atteindre ces marchés. La sur-réglementation empêche ces mouvements. La réglementation dans la commercialisation des oeufs empêche nettement l'exportation des oeufs.

Ce que j'essaye d'identifier, c'est que la liberté de mouvement, d'achat et de vente d'une multitude d'acheteurs, favorise la multiplication de la production, sa valorisation.

L'intervention étatique dans la commercialisation doit favoriser et assurer le libre échange par le contrôle des conditions sanitaires dans le marché, par la diffusion des informations du marché. On ne sait pas ce qui se passe en terme de volume, prix par région ou par catégorie. Veillez à l'égalité des opportunités dans les transactions et ce, sans identifier rien. Comme exemple, si vous permettez: il n'y a rien qui me choque plus que, de voir, le crieur-encanteur qui est en même temps acheteur. Et puis ça, ça existe.

Les intervenants au niveau du marché ne sont que des intermédiaires; ils ne fixent pas les prix, agissant pour le producteur d'un côté, ou pour l'utilisateur en aval, ils sont payés à forfait. Les forces du marché rejettent les aventuriers et très rapidement.

Chapitre 5

La transformation des produits au Québec

La transformation des produits au Québec

5.1 Tour de table

Roger Bilodeau
Coopérative fédérée de Québec

L'industrie de la viande bovine au Québec se divise en deux groupes bien particuliers: le premier relativement important est celui de la viande maigre, soit le boeuf de réforme et le veau léger. Le deuxième dont l'existence est encore marginale est celui du boeuf de qualité et du veau lourd de choix.

Passons sous silence, pour maintenant, le marché bien connu de la viande maigre, pour commenter brièvement celui de la viande bovine de qualité. Il existe, en fait, trois éléments qui sont d'importance dans le développement de ce secteur. Premièrement: la régularité des approvisionnements. Il n'y a pas de marché sans approvisionnement et la réciproque est également vraie. Les entreprises d'abattage ne demandent pas mieux que de développer le marché pour une viande bovine de qualité produite au Québec, ceci à la condition que le prix requis indispensable de la régularité des approvisionnements soit satisfait. Le maintien permanent d'une chaîne d'abattage de boeuf et des installations de découpe nécessaires dépend directement de cette régularité. Il en est de même en ce qui concerne le recrutement, la formation et le maintien du personnel spécialisé nécessaire. Quant au marché, si l'on veut orienter les acheteurs vers le produit québécois, il faudra avoir des quantités régulières à leur offrir semaine après semaine.

Deuxièmement, la qualité. Notre produit devrait être de qualité comparable, en tout temps, aux produits provenant des autres provinces ou des autres pays. Les acheteurs spécialisés n'accepteront pas de compromis sur cette notion de qualité. Nous devrons donc être en mesure de répondre à cette exigence.

Troisièmement, un produit concurrentiel. L'industrie des viandes évolue à l'intérieur d'un circuit de commercialisation très concurrentiel. Cette concurrence, à toutes les étapes, il faudra la rencontrer. Le prix de notre produit, en soi, devra être concurrentiel.

Les coûts associés à ces approvisionnements, à sa transformation, à sa distribution physique et à son marketing devront également l'être. C'est le prix qu'il nous faudra payer pour convaincre les acheteurs, d'acheter québécois, au lieu de choisir la voie de la facilité, celle des achats à l'extérieur, où se retrouvent actuellement la qualité, la quantité et la régularité désirées.

La Coopérative fédérée de Québec ne désire rien de mieux que de développer ses opérations d'abattage et de transformation de viande bovine. Donnons-lui des approvisionnements réguliers, de qualité, à un prix concurrentiel. Elle fera alors comme elle l'a fait avec ses opérations d'abattage et de transformation de chair de volaille et de porc. Elle fera la preuve de sa capacité de s'adapter aux marchés tant présents que futurs, et tant intérieurs qu'extérieurs.

Gabriel Lépine

Association des grossistes en viande

Un des meilleurs moyens à notre portée, pour accroître la consommation de boeuf du Québec est sûrement l'établissement d'un programme sérieux pour le boeuf en boîte. Déjà au Québec, environ un million de livres de boeuf en boîte, fabriqué dans l'ouest du pays, sont vendues à chaque semaine. La demande pour ce produit ira sans cesse grandissante dans la mesure où la qualité du produit dans la boîte sera conforme, à tous points de vue, aux spécifications des utilisateurs.

Sans aucun doute, les abattoirs et les établissements de transformation québécois sont les plus aptes à rencontrer cette condition, étant donné la proximité des utilisateurs. Des méthodes de contrôle de la qualité qui restent à définir peuvent facilement être établies.

Le développement de ce secteur, la transformation du boeuf, en plus de stimuler l'engraissement de bouvillons au Québec, aura des retombées importantes au niveau de la création de nouveaux emplois. En effet, la fabrication de chaque million de livres de boeuf en boîte donne du travail à plus d'une centaine d'ouvriers spécialisés, sans compter le personnel nécessaire à la vente, au transport, à la fabrication de matériel d'emballage.

Dû aux normes d'hygiène de plus en plus sévères, et à l'impossibilité pour les détaillants d'avoir du personnel en nombre suffisant durant les jours de grand achalandage, le marché du boeuf en boîte se voit destiné à un avenir prometteur.

En conclusion, les établissements qui perceront dans ce marché seront sûrement ceux qui auront les politiques les plus rigides du contrôle de la qualité.

Roland Soucy

Conseil des salaisons du Canada

On a déjà mentionné que notre industrie possède des capacités d'abattage qui ne sont remplies qu'à 40%. Alors, il n'y a pas de problème, on peut absorber une forte augmentation. Mais même si on dépassait ce qu'on pense être la pleine capacité, l'industrie saura s'ajuster rapidement à tout nouveau volume de production.

Il faudrait aussi mettre l'accent sur la transformation qui peut être développée encore davantage, comme la découpe, le désossage, la préparation pour le marché institutionnel, les plats cuisinés, la charcuterie à base de boeuf. Il y a des possibilités presque sans limite. On pourrait même viser l'exportation de certains produits.

C'est surtout l'étape de la transformation qui crée des emplois. On peut ainsi utiliser efficacement toute la production du Québec et, en surplus, transformer une quantité provenant de l'extérieur. La qualité du boeuf est déterminée par les normes de classement fédéral. Donc, que le boeuf soit produit au Québec ou ailleurs, il a la même qualité, pour une catégorie égale. La seule réticence apparente pour le boeuf du Québec est causée par le manque de régularité dans les approvisionnements.

En regard de la classification, il faut cependant faire une exception pour la catégorie A de type laitier qui est généralement connue dans le commerce comme A-1X et qui subit une diminution de prix peu importe d'où il provient. Il faudra donc produire en fonction des normes de classement et des besoins du commerce. L'inspection sera rendue obligatoire au Québec à compter du 1er janvier 1980. Notre conseil se réjouit de cette décision, puisqu'il en faisait la demande aux autorités gouvernementales depuis plus d'une quinzaine d'années. Et suite à certaines discussions d'hier, nous nous devons d'insister très fortement sur la nécessité de l'inspection obligatoire. Je pense que tout le monde en est conscient. Il ne faudrait pas reculer en arrière et revivre la période d'incertitude que l'industrie a connue avec la CECO. Nous demandons donc au gouvernement d'être ferme et de mettre en vigueur l'inspection obligatoire au 1er janvier. Il faudra aussi que l'État fasse respecter d'une façon rigide ces normes de salubrité par tous les intéressés.

Il y a un point cependant, qui nous inquiète un peu: c'est l'exception faite aux abattoirs existant avant 1976 et qui possèdent leurs propres comptoirs de détail. Ils sont une exception et on pense que ça laisse une porte ouverte à certains abus difficilement contrôlables.

Enfin, pour le plein développement de l'industrie de la transformation du boeuf, il faudra faire confiance à l'initiative de l'entreprise privée. Nous demandons que

l'État mette le moins d'entrave possible à la libre concurrence et la liberté de commerce. La mise en marché devra continuer à être axée sur l'offre et la demande, et ouverte à la concurrence nationale et internationale.

Et finalement, avant de faire quelques modifications affectant l'industrie du boeuf, il nous apparaît essentiel que le secteur de la transformation soit consulté au préalable et sur cela, notre collaboration est offerte à l'État et à tous les intervenants du circuit.

Kevin J. Danaher
Association des petits abattoirs

Merci, M. le ministre, pour l'opportunité de dialoguer avec vous, c'est quelque chose que MM. Drummond et Bourassa n'ont pas fait.

En 1975, MM. Drummond et Bourassa ont découvert qu'il y avait des inspecteurs qui prenaient des cadeaux dans des petits abattoirs. À Federal Packing à Magog et ils l'ont crucifié, avec justice. Et puis là, ils cherchent un autre Christ à crucifier et ils nous ont trouvés. Mais on a eu notre calvaire et puis c'était vraiment un calvaire parce qu'on avait 500 membres (abattoirs). On est rendu à 250, ou quelque chose comme ça, dans la province de Québec. Il y en a plusieurs qui sont partis, qui sont alcooliques . . . c'est le problème de M. le ministre des Affaires sociales, à c'te heure.

Félicitations à MM. Bourassa et Drummond, ils ont fait un bon travail, mais ils ont déplacé des gens d'emploi, du ministère de l'Agriculture au ministère des Affaires sociales. C'est pour ça qu'on manque de travailleurs sociaux aujourd'hui! Le portrait du passé, en 1975, c'était la guerre, parce qu'ils cherchaient quelqu'un à crucifier, et puis ils ont . . .

André Charbonneau
Président des délibérations

Vous frisez l'illégalité M. Danaher.

Kevin J. Danaher
Association des petits abattoirs

Je m'excuse M. le président.

Ils disaient qu'ils voulaient nous couler, ils avaient l'ordre de nous fermer et puis qu'il n'y avait pas d'espoir du tout.

Le présent est différent. On est en 1979, on est dans une situation où Canada Packers, Steinberg, Dominion, Swift, contrôlent à peu près 37% du processus du marketing, etc. On importe 73% de notre boeuf. On a une auto de huit cylindres qui marche sur quatre d'après moi. Mais parce qu'on dialogue aujourd'hui, on va régler ça.

On est pris dans un système de monopole, c'est évident. Et puis madame la consommatrice, je vous signale ça: on s'en va vers les gros plans. Un architecte conseiller à Québec a prétendu, cette année, qu'il faut 150 000 $ pour faire un plan qui a du bon sens. Nous autres, on calcule que ça prend 50 000 $ dans le plus pour faire un bon petit plan et on va donner une chambre de bain à l'inspecteur en plus.

On s'en va vers les transports éloignés d'animaux et il y a justement MM. Couture et Stein qui sont obligés de déplacer leurs animaux de 35 milles, au lieu de les transporter à 10 milles. Et puis, en 1985, on va payer 1,35 $ (le gallon d'essence) si les Arabes continuent.

Grosso modo, nos recommandations sont: Permission de vendre nos entreprises, M. le ministre, à nos fils, pour qu'on puisse les améliorer. Inspection rotative avec une estampe pour qu'on puisse vendre à Ronald MacDonald. Reconnaissance d'une entreprise petite à côté de notre parc d'engraissement. Un mariage triple entre le parc d'engraissement, l'abattoir et madame la consommatrice; parce que c'est elle qui va être pénalisée. Et puis ouvrir les portes des villes qui sont fermées aux petits abattoirs à cause des lois.

Richard Mercier

Fédération des travailleurs du Québec

Nous, évidemment, on est drôlement concernés par la transformation de la viande bovine, parce que, parfois, ça prend aussi l'aspect de chaînes de désossage et puis on fait drôlement le parallèle avec les chaînes de montage de la General Motors. Cela a beaucoup d'impact sur la santé des travailleurs, sur leur avenir.

Je dois vous dire aussi, pour rassurer les différents partenaires sociaux, qu'on n'est pas contre le progrès. Sauf qu'on aimerait que tous ces changements se fassent avec beaucoup plus d'informations, qu'il y ait un peu plus de concertation, tout au moins avec les employeurs avec lesquels nous devons négocier des conventions collectives pour mieux protéger les travailleurs, leurs conditions de travail, leur avenir et, dans certains cas aussi, leur sécurité physique et leur sécurité d'emploi.

Quand on se ramasse avec des changements rapides de condition de vie, vous comprendrez que ça choque drôlement les travailleurs parce que, du jour

au lendemain, on est poigné avec de l'incertitude et puis des mises à pied auxquelles on a à faire face.

Et pour ceux qui déplorent les grèves, bien, vous comprendrez que le seul moyen que les travailleurs ont de se sécuriser, c'est de sensibiliser leurs employeurs, sensibiliser la population qu'ils viennent de perdre leur job.

Nous, ce qu'on demande, c'est une meilleure planification en terme d'informations, de concertation. Évidemment les mini-sommets c'est une bonne démarche, mais ça ne doit pas s'arrêter là, parce que nous, en tant que syndicat, on doit négocier avec les employeurs. On doit aussi, comme syndicat responsable, parler avec les employeurs pour garder notre main-d'oeuvre et aussi le travail au Québec, autant que possible. Pour ça, on demande évidemment au gouvernement de continuer à nous donner plus d'informations sur le secteur de la viande bovine, les transformations que vous entendez prendre avec tous les partenaires sociaux, pour que nous, en tant que représentants des travailleurs, on puisse planifier un peu plus et peut-être même aménager des conditions de travail pour les gars et les filles qu'on représente. Pour ne pas que du jour au lendemain, on soit poigné avec des mises à pied.

Serge Veilleux

Conseil québécois du commerce de détail

Le commerce de détail constitue le dernier maillon de la chaîne agro-alimentaire. Notre rôle de pourvoyeur de biens et services aux consommateurs, nous astreint à imposer des critères sévères pour nous assurer de la qualité et de la compétitivité de nos produits. C'est en fonction des exigences de notre clientèle que les politiques d'approvisionnement propres à chaque entreprise sont élaborées. Peu importe la provenance de la marchandise, la règle de base est, sans aucun doute, la qualité des produits que recherche notre clientèle. Ce souci de la qualité des produits a amené les entreprises des réseaux de distribution, à élaborer des spécifications auxquelles doivent répondre les produits distribués aux consommateurs. Les réseaux de distribution comptent également sur la constance dans la qualité des approvisionnements. La qualité recherchée doit, toujours et en tout temps, se retrouver dans les approvisionnements.

Un autre facteur important réside dans l'approvisionnement en tant que tel. Le volume de certains réseaux est très important, et les oblige à recourir à des approvisionnements stables et fixes à longueur d'année. Des circonstances spéciales peuvent même amener les mêmes réseaux d'approvisionnement à compter sur une grande flexibilité, tout en établissant des minima, en deça desquels les réseaux de distribution ne peuvent opérer sur une base économique. À titre d'exemple, un approvisionnement minimum est constitué de 360 à 400 quartiers de viande par transport ferroviaire, et de 200 à 240 quartiers par transport routier.

Il est également très important, pour les réseaux de distribution, de compter sur la capacité des parcs d'engraissement pour répondre à la demande. Les responsables des parcs d'engraissement doivent être en mesure de recourir à des alternatives, comme le marché de l'Ouest ou encore de l'Ontario, pour assurer leur capacité à répondre à la demande des réseaux de distribution.

Le prix constitue également un élément important, puisqu'il déterminera le prix de vente au détail, et, en conséquence, aura un effet au niveau de la concurrence entre les réseaux. Ces critères peuvent apparaître très rigoureux, mais ils sont le fruit d'une longue expérience préalable à l'acceptation d'un produit par la clientèle.

En fonction des critères précédemment élaborés, certains produits de la transformation présentent quelques inconvénients qu'il importe de considérer. Le boeuf en boîte a, comme principal inconvénient, qu'il ne permet pas d'identifier le produit utilisé par les transformateurs. Il est, dès lors, impossible de reconnaître si l'animal répond aux normes et spécifications de l'entreprise, ce qui ne leur facilite pas la tâche. Seul, le boeuf de boucherie rencontrant les mêmes critères que le boeuf sur rail, nous apparaît de qualité adéquate pour satisfaire les besoins de notre clientèle. Outre les informations «approuvé Canada» et l'identification de la catégorie, il serait nécessaire que le boeuf en boîte porte les informations additionnelles suivantes: identité de l'animal, exemple: femelle, bouvillon ou jeune taureau; catégorie de pesanteur de l'animal. Nous ne faisons que transposer les exigences des gouvernements aux réseaux de distribution.

Le boeuf maigre est communément connu dans l'industrie comme de la viande de boeuf de type laitier ou de reproduction. Ce genre de boeuf ne fait pas, en général, partie des spécifications des entreprises des réseaux de distribution. Ce boeuf est très peu utilisé actuellement et nous pensons qu'il se limitera à d'autres marchés de la transformation que la vente au détail.

Le veau lourd est le veau de vache laitière d'environ 300 livres, nourri au lait, ou au lait et au grain, ou au grain. Le veau lourd présente des désavantages importants quant à la texture de la viande et sa couleur. Son prix représente également un inconvénient de taille. Il est, en moyenne, 25c la livre trop cher. Le veau lourd, à notre avis, présente d'énormes possibilités au niveau des salaisons. Le veau léger, d'environ 100 livres, bien qu'il nous apparaisse à un prix élevé, présente une bonne qualité de viande offerte à la clientèle.

Cependant, compte tenu de son prix et en évaluant l'ensemble des inconvénients résultant d'un veau beaucoup plus lourd, nous estimons que le poids idéal du veau, du point de vue de la qualité et du prix, est, approximativement, de 150 livres. Ce veau de 150 livres serait bien accueilli par le consommateur et permettrait d'avoir un meilleur rendement en viande, en fonction du prix, comparativement au veau de 100 livres. Quant à la qualité de la viande, elle est de beaucoup supérieure au veau plus lourd.

En conclusion, nous aurons l'occasion, au cours des discussions qui suivront, dans le cadre du présent mini-sommet, d'élaborer davantage sur le contenu des présentes. Mais, pour assurer l'ensemble des qualités nécessaires à garantir la pénétration du marché de la viande bovine, les parcs régionaux d'engraissement constitueraient l'amorce d'une politique susceptible d'amener la qualité et les approvisionnements nécessaires aux réseaux de distribution.

5.2 Les sources d'approvisionnement et l'état des entreprises

Madeleine Scott-Normand
Association des consommateurs du Québec inc.

Je veux tout d'abord rassurer M. Danaher: on ne veut pas qu'il meure à court terme ni à moyen terme, on n'a rien contre les petits abattoirs. Mais on est tout de même heureux, que le gros de la production, disons, soit inspecté d'une façon rigoureuse à partir du mois de janvier, parce qu'on a été un peu traumatisé dans le passé à cet égard. Cependant, si on veut que l'inspection soit vraiment valable, je pense qu'il faudrait former un plus grand nombre d'inspecteurs pour mettre en application ces règlements-là. C'est le premier point.

Le deuxième point, on trouve que la classification répond assez bien aux normes de maturité et de qualité du produit, actuellement. Mais je trouve qu'on charrie pas mal sur le comportement du consommateur. Je pense que les coupes de viande conditionnent beaucoup plus les achats que va faire le consommateur que les catégories; parce que les catégories ne sont pratiquement pas indiquées dans les comptoirs. Il y aurait peut-être lieu de le faire. Un autre point: orienter la publicité sur notre propre production. Peut-être que ça pourrait augmenter les achats des produits québécois de la part du consommateur, aussi.

Jean Brassard
Société nationale de courtage d'animaux

On entend assez régulièrement dire que l'exportation est une des causes de perte de valeur ajoutée au niveau de la transformation.

Aussi surprenant que ça puisse sembler, c'est un concept que j'aimerais, éventuellement, qui soit étudié à fond. On déplace la valeur ajoutée quand on fait l'exportation, on ne la fait pas via l'industrie de transformation, mais on la fait via, par exemple, les centres de préparation et d'expédition, via les usines d'alimentation qui fournissent les aliments, via les hommes . . . tous les secteurs qui peuvent bénéficier, si vous voulez, de ce nouveau genre de marché.

A une conférence à Washington, organisée sous l'égide du USDA* à la fin du mois d'octobre, à ma grande surprise moi qui suis dans le métier, on a identifié que pour faire une expédition aérienne d'animaux, on impliquait 450 personnes. C'est évident qu'elles ne sont pas à plein temps. Inquiétez-vous pas!

Mais seulement, en terme de valeur ajoutée sur le produit, ce n'est peut-être pas aussi vrai que c'est une perte nette à 100% pour l'économie. Et j'aimerais, si c'était possible, faire le voeu qu'une étude soit faite là-dessus éventuellement.

Pierre Racicot

Fédération nationale des Associations de consommateurs du Québec

D'abord, j'aimerais faire une mise au point sur mon intervention précédente. Quand j'ai donné l'exemple du boeuf et que je l'ai associé au cholestérol pour partir une campagne de publicité, ce n'était pas ce que nous autres on voulait. C'était une illustration tout simplement pour montrer que les goûts c'était formable. On en a contre ce genre de publicité-là pour la simple et bonne raison que ce n'est pas comme ça qu'on va progresser dans l'éducation des consommateurs. Ça, je ne le crois pas. Ça s'apparente davantage aux slogans publicitaires contre lesquels, nous autres, on lutte. Je préfère de l'information purement objective et aussi l'éducation à l'intérieur du réseau scolaire.

Deuxième élément, c'est plutôt une question qui s'adresse à M. Danaher. On voudrait savoir — nous autres, ce sont les prix qui nous intéressent — si vous êtes moins cher ou plus cher que, mettons, les monopoles. Je ne sais pas, à moins que vous ayez déjà la réponse, j'aimerais savoir, par exemple, dans la piastre, ce que vous allez chercher.

Kevin J. Danaher

Association des petits abattoirs

Au sujet des prix, M. Racicot, je peux vous donner un bon exemple. Cet hiver, j'ai acheté des animaux à côté, d'un monsieur, à l'encan à Sawyerville et puis lui, il payait soixante-quinze cents la livre pour les animaux vivants dans ce temps-là et 80¢ pour les «steers» de choix.

Moi, pour ma part, je n'étais pas obligé parce que j'ai une entreprise familiale et puis le prix du «Canada Approved», dans ce temps-là, était 1,26 $, 1,30 $, à peu près, la livre sur le crochet, ça veut dire que, traduit pour vous, là, environ 65¢. Ça veut dire que moi, je portais le boeuf pour le consommateur à, disons, 1,30 $ j'ai dit. Ajoute un autre 20¢, 25¢: 1,50 $, 1,55 $ et le consommateur payait à peu près 1,53 $ parce que, chez nous, là, on a des bons marchés. Quand

*United States Department of Agriculture.

mon voisin vendait sa viande locale, il était obligé de vendre ça à 1,75 $ la livre. Ça fait que j'ai posé la question à l'encanteur, j'ai dit: «Écoute! comment ça se fait que ce gars-là il achète le boeuf, 75c, 80c, ça n'a pas de sens». Et puis il a dit: «M. Danaher, demain matin, le gars quand il rentre, il a un syndicat qui l'assomme puis il y a des gars avec des couteaux. Et puis vous, quand vous rentrez demain matin, vous avez votre fils. Et puis quand vous rencontrez votre fils, vous dites: on laboure ce champ-là aujourd'hui, ne travaille pas dans l'abattoir parce que c'est trop cher le boeuf; tu peux faire ça». C'est le meilleur syndicat, la famille. Tandis que le monsieur qui est obligé d'abattre ses boeufs, il est obligé de fournir son plan et celui qui va payer, c'est vous et Mme Normand, parce que vous allez payer 1,75 $ débité, et moi j'ai passé ça au consommateur, au fur et à mesure, à demande. Ça fait que nous autres, on suit un cheminement plus naturel que lui. Lui il a les mains attachées par sa grosse patente.

Deuxièmement, le cultivateur, dans mon coin, qui veut faire abattre une vache, on lui fait. On lui remet le coeur, la langue et le foie et puis on lui donne. On le fait pour 10¢ la livre le débitage, l'emballage. Entre 10 et 12½¢. Le voisin, le gros plan; ici, en ville, il charge 15 $ pour abattre la vache. Et puis il charge 15¢ la livre pour débiter le boeuf des cultivateurs. Et puis dans d'autres coins de la province, c'est plus élevé, mais jamais moins élevé que ça. Ça veut dire que le consommateur paie encore, parce que c'est une grosse patente, et puis il y a un syndicat, il faut qu'il fournisse, il faut qu'il paie ses dettes, il a plus de frais généraux. Au point de vue de prix, nous autres, on peut garder nos prix bas parce qu'on suit un cheminement plus naturel.

Je veux dire, juste en passant, Mme Normand, que, quand j'ai rencontré le juge Dutil — parce que, nous autres, comme je l'ai dit, on a été crucifié pour rien, en 1975. Il m'a dit: «M. Danaher, j'ai visité vos abattoirs et puis j'ai mangé de la viande chez-vous. Il n'y a pas de problème. Ce n'est pas vous autres, là, qui êtes en faute». Nous bien sûr, qu'on a des corrections à faire . . . Mais le premier janvier, 40% de nos affaires vont disparaître, parce qu'on ne peut plus vendre nos viandes aux foyers d'accueil, aux cantines, aux places qui essaient de sauver de l'argent.

Claude Dufour

Association des détaillants en alimentation du Québec

J'aimerais apporter un complément à Mme Normand, lorsqu'elle mentionne qu'il est difficile de retrouver la qualité de la viande dans nos comptoirs. Je pense que vous êtes tous au courant qu'il y a une réglementation du fédéral qui nous oblige à indiquer, sur chacune des coupes de boeuf, de quelle catégorie de viande, cette coupe provient.

Or, je peux peut-être comprendre que ça peut provenir d'une coupe A-1, A-2, A-3, A-4, mais c'est bien indiqué si c'est un B, un C ou un D. Il faut absolument

que chacune de ces coupes-là indique de quelle classification l'animal provient. En plus de ça, la classification ou la qualité du boeuf haché n'est pas indiquée sur les emballages. Par contre, on est aussi soumis à une haute réglementation qui nous oblige à un pourcentage de gras dans chacun des emballages de boeuf. Alors, j'espère que ça peut répondre un peu à la question de Mme Normand.

Yves Brisson
Commission d'achat des groupes BC et D du Montréal métropolitain

Jusqu'ici, je n'ai pas décelé la volonté ferme de la part de la chaîne de production de fournir avec régularité un produit de la qualité désirée. Il n'y a pas de fidélité envers le marché du Québec. L'on veut à tout prix maximiser ses revenus, ce qui m'apparaît être une politique à court terme.

C'est aujourd'hui qu'il faut régler les futurs problèmes du «dumping». On ne peut pas nous demander d'être fidèles, demain, si personne ne l'est aujourd'hui. Je n'ai aucune objection à ce qu'on ait un marché d'exportation, à la condition qu'il n'affecte pas la régularité des approvisionnements québécois. Je me demande si les hôpitaux n'ont pas fait erreur le jour où ils ont fermé leur boucherie, parce que c'était peut-être le seul moyen d'avoir une valeur ajoutée au Québec.

André Lemieux
Conseil des salaisons du Canada

Je voudrais revenir sur le point qu'a soulevé M. Racicot. Je pense, monsieur que vous venez de toucher un point très très important lorsque vous demandez une comparaison de prix entre une entreprise qui est régie, qui est contrôlée, et une autre entreprise qui n'a absolument aucun contrôle. Vous ne pouvez absolument pas comparer la production d'une entreprise inspectée, classifiée et contrôlée à une entreprise qui n'a aucun contrôle et qui n'en veut pas de contrôle.

On parlait tantôt d'un investissement de cinquante mille dollars 50 000 $. Moi, à ma connaissance, chez nous, ça ne paie même pas une moitié de la réfrigération, même pas le quart d'un réfrigérateur. C'est évident, on est obligé de vivre avec le système actuel des petits abattoirs. Mais lorsque vous allez acheter là, vous ne saurez absolument pas quelle qualité vous allez acheter et puis vous ne pouvez pas comparer avec des qualités existantes et des catégories existantes.

Michel Marengère
Association des épiciers en gros du Québec

J'aimerais faire une observation M. Brisson, sur «la valeur ajoutée au Québec». Nous, on représente une association de transformateurs de viande. Aussi, la

AGA[1], et nous sommes 16 membres. C'est évident qu'on a un problème majeur nous-mêmes. En général, on achète plusieurs chars — un char, c'est 40 à 45 000 livres — on en achète plusieurs à travers la province de Québec, à toutes les semaines. Jusqu'à présent c'était, du boeuf étranger au Québec.

Nous avons nous-mêmes commencé un programme voilà quelques mois pour des produits spécialisés comme des «paddies»[2]. Nous desservons des chaînes à travers notre association et nous prenons, justement, du boeuf du Québec pour éviter le mot «local» et nous avons eu une très bonne réception. Alors, nous transformons, nous préparons aujourd'hui des «paddies» plusieurs dizaines de milliers de livres par semaine, avec du boeuf du Québec.

Deuxièmement, on essaie de développer un programme pour améliorer les approvisionnements. On a consolidé plusieurs de nos achats. Pour nous aider, évidemment. Il reste que nos membres étant sous l'inspection fédérale, il faut absolument acheter d'un abattoir sous inspection fédérale, ou une charcuterie sous inspection fédérale, ce qui nous bloque donc le marché de M. Danaher. Mais à tort ou à raison, ce sera à voir plus tard. De notre côté, nous devons et nous essayons de vendre de plus en plus aux institutions.

Au niveau de l'inspection, il semble y avoir un problème: si on exige l'inspection à tous les niveaux de la chaîne, il y en a un qui manque et c'est dans le réseau de distribution. Je ne parle pas, ici, au niveau des chaînes, mais je parle au niveau du roulant. On impose des normes aux transformateurs, aux charcuteries, aux abattoirs mais il reste un chaînon qui reste sans inspection, ce sont les roulants. Alors, comment pouvez-vous demander à des organisations de financer les inspections quand il y a un des éléments de la chaîne qui n'est pas sous inspection.

Mon dernier point, c'est que c'est évident que nous aussi on fait face à une concurrence. Elle est très dynamique, d'ailleurs. Je voudrais tout de même qu'elle reste au niveau de l'industrie privée.

En ce qui a trait au consommateur, il recherche une qualité et un bon prix. C'est à nous aussi de faire une certaine éducation à titre de publicité. Par exemple, nos «paddies», ont changé et puis ça n'a pas causé une crise de rejet. Au contraire, les ventes ont continué dans ce domaine-là pour nos membres. Mais on a encore beaucoup de chemin à faire, on doit l'admettre, surtout au niveau de notre boeuf carcasse, mais, comme tout le monde, on est obligé de répondre à certaines normes de compétition. Alors, ça sera dans le futur.

1 Association des grossistes en alimentation
2 Viande hachée préparée pour le hamburger.

Jean-Jacques Côté

Compagnie ferroviaire Canadien Pacifique

Comme représentant d'une industrie ferroviaire, le CP Rail et le CN Rail, nous avons un rôle majeur à jouer présentement dans l'approvisionnement des usines de transformation du Québec en boeuf de l'ouest canadien. J'aimerais peut-être profiter de cette opportunité pour faire un bref commentaire sur la façon dont nous, nous envisageons l'évolution de l'industrie de la viande bovine au Québec.

Présentement, l'industrie ferroviaire, à cause de la liaison avec l'Ouest, joue un rôle prépondérant dans l'approvisionnement régulier des usines de transformation. En 1978, environ 70% de la viande qui a été acheminée vers les usines de transformation du Québec a été transporté par la voie ferroviaire. Évidemment, nous attachons une importance très grande à ce trafic, tant au niveau service, qu'équipement, etc. Par contre, nous réalisons — et c'est le point que j'aimerais faire ressortir ici, aujourd'hui: ce n'est pas notre rôle de dicter le genre de système de production ou d'approvisionnement qui va exister, mais de nous adapter au système d'approvisionnement, au système de production que l'industrie voudra bien se choisir.

C'est dans ce contexte-là que nous apprécions l'invitation que nous avons eue de participer à cette conférence. Ça nous donnera l'opportunité de voir où va l'industrie et de pouvoir nous adapter à celle-ci. Quel que soit le système de production qui sera en vigueur au Québec, nous voyons un rôle dans l'industrie bovine, que ce soit une continuation du transport du boeuf en carcasse ou en boîtes de l'Ouest, pour toute ou une partie du marché québécois; que ce soit, comme ça se fait présentement en Ontario, le transport des veaux d'embouche de l'ouest canadien pour approvisionner les parcs d'engraissement; ou que ce soit, finalement, pour le marché local, le transport des grains approvisionnant les parcs d'engraissement, etc. Nous voyons un rôle à jouer et nous sommes, évidemment, très intéressés à voir la direction que va prendre l'industrie de façon à pouvoir nous y adapter.

Gaston Labbé

Conseil des salaisons du Canada

Comme on l'a observé ce matin, on a mentionné que le consommateur exige la catégorie Canada A-1 ou vice versa, et exige la marque de qualité et le sceau de contrôle d'hygiène et de salubrité. On mentionne souvent qu'il y a un monopole d'installé et puis qu'il y a seulement la compagnie majeure ou la coopérative qui peut opérer.

Mais il reste l'entreprise familiale. On en est une qui opère sur inspection fédérale, et puis il y en a d'autres à travers la province. Il n'y a pas de problème, on suit les lois comme tout le monde.

Tout à l'heure, on a mentionné qu'au Québec, il n'y a pas de possibilité d'abattage, parce que, dans les gros plans, ça coûte trop cher. Nous sommes une entreprise familiale qui n'est pas tellement grosse et puis qui donne un service d'abattage assez favorable pour le producteur. L'animal, il l'apporte à notre plan. On l'abat. On garde les sous-produits. On le livre sans charge. Il est abattu sans charge. Nous autres, on couvre un rayon de 100 milles dans notre région. Sur nos routes de livraison, on lui livre son boeuf chez le boucher de son choix. Ça ne lui coûte pas une cent. En plus on lui envoie un chèque de 15 $. C'est une promotion qu'on a faite pour le boeuf, pour encourager le producteur à consommer son boeuf ou à le vendre directement à son épicier, et puis que l'épicier soit garanti d'une qualité saine et valable.

Je n'ai rien contre les autres plans qui n'ont pas l'inspection, je ne leur en veux pas du tout. Mais il reste que chez-nous, je donne une garantie. Dans les plans inspectés au Québec, qu'ils soient fédéral ou provincial, la qualité de la viande y est, et la catégorie.

Ailleurs, je ne peux rien dire, on n'a aucun contrôle et puis on n'a aucune manière de le vérifier. Chez-nous, vous pouvez vérifier à tous les jours, si vous voulez.

Michel-H Beaudoin
Conseil des gens d'affaires du Québec

Mon intervention s'inscrit à la suite de celle de M. Brisson qui, si je comprends bien, nous rappelle qu'il exige un veau de boucherie de qualité.

On a parlé beaucoup, ici aujourd'hui, de veau laitier. Bien qu'on ait plusieurs membres agriculteurs au Conseil des gens d'affaires, nous ne sommes pas des spécialistes du domaine, mais nous sommes très soucieux de sexe, comme vous savez, et si on regarde dans l'industrie laitière, le sexage des fermes risque de bouleverser complètement l'industrie du veau laitier. Je pense qu'il n'y a aucun agriculteur ou éleveur, dans le domaine laitier, qui est intéressé à avoir des veaux, présentement, ou à peu près. Est-ce que le sexage des spermes ne ferait pas disparaître tout l'avantage qu'on a au niveau du veau laitier de boucherie?

Paul Couture
Union des producteur agricoles

Je ne pense pas que ça soit assez avancé pour poser des problèmes, à l'heure actuelle. Ce sont encore des techniques, quand même dont on discute, mais qui ne sont pas appliquées sur une haute échelle.

Michel-H Beaudoin
Conseil des gens d'affaires du Québec

De toute façon, nous passons, je pense, l'énergie au niveau du veau de boucherie et nous ne pouvons qu'endosser la position de M. Létourneau de la Chambre de commerce, demandant à ce qu'on sache s'il y a accès au capital qui ne soit pas nécessairement familial, dans l'industrie de la viande bovine.

Et finalement, j'aimerais relever un élément du résumé qui a été fait par le groupe de planification, concernant la mise en marché. Il est un fait que la restauration à service rapide appartient aux entreprises d'origine étrangère, et ça nous concerne beaucoup, nous autres, au Conseil des gens d'affaires. Il y a eu une expérience à Terre des Hommes, l'été dernier, concernant une nouvelle alimentation rapide sous le chapeau de l'Institut de tourisme et d'hôtellerie. Est-ce que cette innovation va être mise en application un jour ou l'autre, soit par institution ou vente de franchise à l'entreprise privée? Où en est ce projet-là présentement? Je pense que c'est un secteur — l'alimentation rapide — où les Québécois ne sont pas du tout présents. Il y aurait peut-être lieu d'avoir, là, une intervention de l'État pour animer ce secteur.

René Malo
Ordre des médecins vétérinaires du Québec

Pour répondre à monsieur, au sujet du sexage du sperme, disons, ça ne se fait pas encore. Il y a quelques années, le Shah d'Iran a investi beaucoup d'argent dans ce domaine-là, parce qu'il voulait avoir un mâle! Disons qu'ici, au niveau des animaux, on n'est pas rendu là encore.

Paul Couture
Union des producteurs agricoles

Il y a la question que M. Beaudoin soulève. La question des investissements de capitaux autres que ceux d'agriculteurs, je pense, des capitaux étrangers. On est très résistant à ces formules, parce que ce qu'on a choisi nous autres, pour développer, c'est surtout la ferme familiale, où le producteur contrôle et le capital et le travail. Et puis, quand on parle de ferme familiale, on va assez loin, parce qu'on parle d'une ferme familiale évoluée. Ça veut dire que le gars peut avoir des employés et puis faire de la gestion. Mais mon inquiétude au sujet de l'implication de capitaux, c'est comment les gens qui vont impliquer des capitaux ne prendront pas la possession de la ferme automatiquement.

Je pense qu'à ce niveau-là, on veut être assez indépendant, au sujet de la gestion des capitaux. Parce que c'est une porte ouverte à l'intégration, à une foule

de choses contre lesquelles on lutte. On veut être propriétaire de nos fermes. On veut garder le contrôle de la production dans les mains des agriculteurs. Je pense que ça mérite peut-être des considérations.

Kevin J. Danaher
Association des petits abattoirs

Je veux clarifier la question de 50 000 $, parce qu'on ne veut pas abuser du consommateur, là-dessus. On a déjà un plan, monsieur, c'est ça qu'il faut réaliser. Si on ajoute 50 000 $, pas 150 000 $, à notre 25, 30, 40 000 $ déjà investi. C'est ça que je voulais dire tantôt.

Mais le réfrigérateur que vous avez, ça ne m'intéresse pas, parce que vous avez un réfrigérateur qui est trop gros pour ma clientèle. Je n'en ai pas besoin d'un aussi gros que le vôtre; ça fait que gardez votre réfrigérateur, et puis je vais garder le mien!

Mais, M. le ministre, j'aimerais vous tirer les choses au clair un peu. On a deux parties qui s'intéressent à la viande, aujourd'hui. On a, sur un côté de la clôture, les monopoles, les monopoles qui ramassent les tripes et puis les peaux, les vendeurs d'essence et les camions et les inspecteurs. Ça, ce sont tous les visiteurs, chez-nous. On peut dire que ce ne sont pas nos «chums».

Nos vrais «chums», c'est le consommateur qui veut sauver une piastre, ou le cultivateur qui veut s'accommoder. Et vous, M. le ministre, j'essaie de vous situer. Vous êtes pris avec le problème de Bourassa. Il vous a laissé la maison tout à l'envers, et puis les meubles tout déplacés. J'essaie de vous situer clairement qui est qui. Pour le consommateur, on veut l'inspection, vite! On veut l'inspection comme ils ont à Kansas et puis au Missouri et en Alberta. Les inspecteurs sont les bienvenus. Mais quand vous me dites: «Chose, tu ne peux pas transmettre ça à ton fils, demain matin». Est-ce que vous êtes capable de vendre ça à votre fils, M. Lemieux? Oui. Mais moi, je ne peux pas. C'est un droit humain. Si j'ai une entreprise de 35 000 $, je dois être capable de la vendre à un étranger ou à mon fils. C'est naturel.

On a 250 membres puis on en a des hommes qui meurent dans le moment. Il y a de nos membres qui sont morts dernièrement, et leurs fils, ça fait quinze ans qu'ils travaillent là-dedans, et la réponse de Québec, c'est: Just too bad, fermez les portes! Ce n'est pas humain, ça. On veut régler ça une fois pour toutes. Si vous dites: «monsieur Chose, vous pouvez continuer après 1980, on va vous donner une inspection, bien là, on va faire des rénovations, comme il faut. Mais si vous me dites que mon fils ne peut pas prendre mon entreprise; bien, est-ce que je vais mettre un mur de ciment? Est-ce que je vais mettre un autre plafond? Ça n'a pas de sens. Ça fait qu'il faut régler ces choses-là avant qu'on poursuive

plus loin dans la discussion d'hygiène. On est prêt à investir 50, 60, 75 000 $ pour le consommateur, mais donnez-nous l'inspection et puis une estampe, et puis donnez-nous Ronald MacDonald. On veut vendre à Ronald MacDonald.

Jean-Claude Blondeau
Association des restaurateurs du Québec

En réponse à la question de M. Beaudoin, à savoir le projet Croque-Bec, dont on a fort entendu parler dans les journaux, à la radio, à la télévision. Nous étions sur le dossier, conjointement avec l'Institut de tourisme et d'hôtellerie. En somme, c'est eux qui avaient fait des recherches et c'est nous qui apportions la commercialisation ou l'expérience de notre groupe. Je dois vous dire que, en ce moment, tout est en branle. D'ici quelques mois, je pense, on en entendra parler de façon définitive.

Le problème en ce moment, c'est l'infrastructure et ce qu'on appelle la franchise. En somme, c'est peut-être une préparation d'au-delà de mille 1 000 pages. Quand on s'embarque dans les franchises, ça veut dire que ce n'est pas seulement un contrat de 40 pages, et puis peut-être 17 pages d'annexes. On achète jusqu'à la couleur du tablier des employés et, enfin, tout ce qui touche à la maison. Alors, c'est pour ça que ça prend un certain temps à préparer. Mais d'ici quelques mois, je pense qu'il y aura des conférences de presse qui seront données et le projet pourra démarrer même à l'échelle internationale.

Jean Garon
Ministre de l'Alimentation et de l'agriculture

Alors, je voulais dire simplement un mot à M. Danaher. Le problème, c'est que le premier janvier 1977, tous les abattoirs — il en restait à peu près 400 — devaient fermer de façon définitive. Or, ce qui a été adopté comme solution de compromis, c'est que ceux qui étaient en opération lorsque le règlement a été fait, pourraient continuer, mais en vendant directement au consommateur. Mais à partir du 1er janvier 1980, ils ne peuvent pas envoyer leur viande dans le secteur de commercialisation, parce que les gens n'en connaissant plus la provenance, ne peuvent plus identifier la viande. Elle n'a pas été inspectée.

Pourquoi ç'a été fait de même? Ç'a été fait de même pour donner une chance à ceux qui voulaient accepter l'indemnisation et se moderniser, de le faire. Ça leur a donné deux ans. Ça leur a donné la possibilité aussi de prendre l'indemnisation et dire: bien, je ne ferai pas d'abattage, j'achèterai d'abattoirs inspectés et puis je ferai de la découpe et je desservirai ma clientèle.

On s'est dit, en même temps, que ceux qui étaient plus âgées pourraient continuer, parce que le principal problème observé, c'était justement dans le réseau

commercial. C'est ça que les gens disaient: la viande part d'un endroit, et puis, un moment donné, on ne connaît plus l'origine. Et j'ai dit, à ce moment-là, les gens qui sont plus âgés, eux, pourront continuer leur vie et puis terminer, continuer jusqu'à la fin, à opérer leur permis, leur abattoir, sans inspection permanente en vendant à leur clientèle naturelle, les gens qui sont habitués à faire affaire avec eux autres.

Mais quand vous dites que vous voulez transférer à votre fils, alors ça veut dire, à ce moment-là, qu'on perpétue un réseau, et puis là, vous voulez aller en plus dans le réseau commercial. Moi, je me demande si, humainement, on peut envoyer de la viande — et puis là, j'ai regardé ce qui est écrit aux États-Unis, aussi ailleurs sur la viande non inspectée — bon, vous allez me dire: nos ancêtres ont mangé ça toute leur vie. C'est vrai, mais on ne peut pas refaire l'histoire.

À ce moment-là, on va envoyer dans un foyer d'accueil ou dans un hôpital, de la viande d'un animal dont on ne sait pas si il était malade ou non.

Aujourd'hui, c'est vrai que les systèmes d'inspection sont en train d'évoluer. Je lisais une déclaration récente du secrétariat à l'agriculture aux États-Unis qui disait que, au niveau de l'abattage, l'inspection permanente est nécessaire. Au niveau des charcuteries, ce n'est pas si sûr que ça. Même le gouvernement fédéral qui dit qu'il est sous inspection permanente au niveau des charcuteries, ne l'est plus véritablement, parce que son inspecteur, fait 3, 4, 5 entreprises par jour. Ce n'est plus une inspection permanente.

Il semble que, au niveau des charcuteries, ce n'est pas nécessaire. Avec les vérifications quotidiennes, ça peut être une inspection permanente pendant une semaine. Après ça, il ne peut pas y aller une semaine, ensuite, il y retourne. Et puis avec les analyses qu'on peut faire en laboratoire, il n'y a pas de problème. C'est parce que la viande n'est pas malade au départ. Elle peut être avancée, mais elle n'est pas malade.

Mais à l'abattoir, ce n'est pas la même chose. Le vétérinaire qui est là analyse les viscères, il regarde si l'animal est mort de sa belle mort ou bien s'il est mort autrement. Il analyse. Est-ce qu'il est utile ou bien s'il est inutile le vétérinaire? À moins que les gouvernements soient malades, ils n'auraient pas mis des systèmes d'inspection avec des vétérinaires pour analyser les viscères si ce n'était pas nécessaire.

Alors, on a essayé de trouver, et puis ça, je suis ouvert n'importe quand à ce qu'on trouve le plus petit ensemble possible de normes de construction pour un abattoir et qui rencontrerait les normes d'inspection. Quand vous dites que vous voulez avoir l'inspection c'est parce que, avec l'inspection permanente, il y a des normes de construction, de salubrité qui doivent être rencontrées. Vous parlez de 50 000 $ pour les gens qui ne sont pas dans le com-

merce, ça peut représenter pas mal d'argent. Mais regardez un cultivateur aujourd'hui, quand on parle d'un gars de parc d'engraissement, 50 000 $, il ne va pas loin avec ça. Et puis vous, vous opérez un commerce avec 50 000 $. Alors, tu sais, il faut faire la part des choses.

C'est vrai que je suis entre deux eaux, entre la protection du cultivateur, des petites entreprises, (essayer de les maintenir le plus possible) et puis la protection du consommateur. Et pour ça, il faut aussi que vos gens disent: bien, si on est capable de trouver un petit «kit» — la toilette de l'inspecteur, elle ne m'impressionne pas, moi non plus. Mais qu'est-ce que vous voulez, il paraît que c'est de même partout — mais trouver le plus petit ensemble pouvant rencontrer les normes. Je pense que ce serait souhaitable, à ce moment-là, pour les gens qui desserviraient un marché local. Vous savez, dans le domaine des petits abattoirs, il y avait toutes sortes de choses: il y en avait qui étaient très bons, — qui étaient sur le bord d'avoir l'inspection, mais il y en avait d'autres qui ne valaient rien aussi.

L'inspection rotative, on n'a pas de problème là-dessus, on l'a actuellement. Dans ceux qui sont modernisés, il y en a qui auront l'inspection rotative. Ça va être le lundi ou le mardi, ou le lundi, mardi ou mercredi, ou le jeudi-vendredi, mais ce n'est pas ça le problème. Le problème, ce sont des normes de construction qui rencontrent les règles de salubrité et d'hygiène, c'est ça le problème.

5.3 Les conditions de travail et la formation de la main-d'oeuvre

Richard Mercier

Conseil provincial de l'union des employés de commerce (FTQ)

D'abord, c'est une mise au point. Je ne voudrais pas que ça serve de publicité à un des partenaires de la conférence, sauf qu'une centrale ne peut pas se laisser bafouer comme M. Danaher l'a fait ce matin.

Je trouve déplorable que, parfois, des intérêts personnels prévalent plutôt que les intérêts de l'industrie du marché de la viande bovine. Je trouve déplorable que M. Danaher n'ait pas reconnu que depuis le sommet économique de La Malbaie, le gouvernement avait reconnu les syndicats comme des interlocuteurs valables et des partenaires sociaux. Je n'aurais jamais pensé que de telles interventions auraient pu se faire lors d'une conférence: Qu'on dise que ce n'est pas possible d'avoir des bas prix quand il y a un syndicat! Il faudrait peut-être poser la question du volume. Il faudrait peut-être se demander aussi si ce n'est pas une organisation qui est en péril, parce que les organisations en bonne santé vivent avec des syndicats. Je ne dis pas sans accrochage, mais elles vivent.

André Charbonneau
Président des délibérations

J'ai pris M. Mercier, votre intervention comme une question de privilège. Mais je voudrais que vous reveniez sur le côté positif, parce qu'il faut oublier justement ce qui nous sépare pour aller du côté de ce qui nous unit.

Richard Mercier
Conseil provincial de l'union des employés de commerce FTQ

Nous, ce qui nous préoccupe drôlement, et je vais l'aborder très brièvement, c'est toute la transformation, de ce qui était convenu d'appeler les métiers non reconnus, mais qui faisaient foi de professions, comme celle de boucher, devenue depuis quelques années, tout simplement dépeceur de viande. Parce que de plus en plus, dans les chaînes d'alimentation, ça se fait à la chaîne. Et de plus en plus aussi, si mes informations sont bonnes, la viande en boîte provient de l'Ouest et non pas du Québec.

Avec les transformations dans les magasins à chaîne et surtout aussi, chez les épiciers qui sont regroupés, le métier ou la profession de boucher va dégénérer en «commis», comme il s'en retrouve dans l'épicerie ou dans n'importe quel autre département. Ces transformations-là nous arrivent sur le nez, comme ça, et on y fait face.

Le document de cette conférence nous permet de situer des choses dans les objectifs, dans certaines perspectives; sauf qu'il ne faudrait pas nécessairement s'aligner sur une analyse du travail sans que, en tant que partenaires, nous y soyons bien consultés pour pouvoir y faire face. Ces transformations-là, ça peut se négocier avec des employeurs.

Mais quand tu es poigné à la dernière minute avec des mises à pied et puis que tu sais que le Québec pourrait s'autosuffire si on donnait des coups de pouce, bien, nous autres, on se pose des questions. Il faudrait — et c'est là le cri que j'ai lancé ce matin. Il faudrait que le gouvernement de plus en plus, nous reconnaisse aussi dans les faits. Non pas seulement dans les conférences socio-économiques, mais nous reconnaisse aussi dans les faits, pour nous donner beaucoup plus d'informations pour que, lors des négociations avec les employeurs, on soit capable de parler d'égal à égal et que les chocs ne soient pas trop grands pour nos gars et nos filles.

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Je veux intervenir sur la lancée de M. Mercier, au nom de l'ensemble de l'industrie agro-alimentaire que nous représentons.

La formation et le recyclage de notre main-d'oeuvre, nous calculons que c'est devenu un facteur essentiel. Et, depuis deux jours, ici, la moitié des considérations qui ont été présentées nous conduisent à conclure combien c'est important la rentabilité dans les établissements. Combien cela tient à un ensemble de données. Que ce soit au niveau manufacturier ou du distributeur, on a besoin d'une main-d'oeuvre très bien formée. Et comme il faut aussi compter avec les circonstances on hérite actuellement d'une main-d'oeuvre qui a été formée, même technologiquement, il y a dix ans, il faut la recycler.

Nous considérons que ce problème-là est d'une importance majeure et qu'il devrait dépasser les moyens qui nous sont offerts dans l'enseignement public. Nous croyons — et précisément comme M. Mercier vient de le laisser entendre — qu'il faut offrir à nos gens des fonctions qui les valorisent.

Je connais des secteurs agro-alimentaires qui, actuellement, ne peuvent compter que sur deux finissants par année de l'Institut de technologie agricole de Saint-Hyacinthe, pour remplacer les cadres dont ils ont besoin. C'est grave, ça. Il n'y a pas grand monde qui est au courant de ça. Mais c'est un indice inquiétant que nous avons manqué à la tâche, à notre responsabilité de valoriser les carrières des gens qui veulent bien venir travailler avec nous. Pour l'ensemble de l'industrie, c'est inquiétant de savoir que pour toutes les exigences qui nous sont imposées au point de vue contrôle de la qualité et le reste, on n'aura peut-être pas à brève échéance, la capacité et le savoir-faire dont on aurait besoin d'ici quelques années. C'est pourquoi, je mets ce problème sur la table. Il faut à tout prix qu'on s'organise pour valoriser les carrières de nos employés en leur permettant d'être en commençant, très bien formés et, pour ceux qui sont déjà à l'oeuvre, qu'on leur donne les facilités de se recycler.

Gabriel Lépine
Association des grossistes en viande

Je veux ajouter à ce qu'a dit M. Roy que le programme de recyclage, il existe au moment où on se parle et puis déjà plusieurs membres de notre association ont des usines où ils travaillent à la préparation de boeuf en boîte qui est de plus en plus populaire.

Je voudrais, à titre de renseignement, M. Mercier, répéter ce que j'ai dit ce matin. On a besoin, ici, de 15 000 bovins qu'on achète de l'Ouest, à chaque semaine. Si éventuellement, ces 15 000 boeufs-là arrivaient en boîte, tout préparés, ça veut dire une perte d'emploi de 1 500 personnes au moins, à titre de bouchers. Plus tout le reste, ça touche pas mal de monde.

D'un autre côté, je dois dire que, à ma connaissance, toutes les chaînes avec lesquelles on fait affaire sont ouvertes et sont intéressées à acheter du boeuf

préparé ici, comme je l'ai mentionné aussi plus tôt, en autant que les standards de qualité désirés sont respectés.

Maintenant, pour faire tout ça, ça nous prend toujours un approvisionnement sur une base régulière afin d'avoir du personnel sur une base régulière, pour faire un travail régulier et pour donner à nos clients ce qu'ils veulent avoir.

5.4 Les marchés intérieurs et extérieurs

Jean Brassard
Société nationale de courtage d'animaux

Ce matin, je suis intervenu en rapport avec la valeur ajoutée au niveau de ce que je pourrais appeler, le secteur secondaire de la chaîne agro-alimentaire. Le point que j'essaie d'identifier, c'est le suivant. On entend dire à l'occasion, dans des milieux quand même relativement près des secteurs décisionnels des politiques, qu'une des objections à réellement s'engager dans ce secteur-là, c'est qu'on fait perdre une valeur ajoutée, justement, par les travaux sur les chaînes d'abattage et les chaînes de désossage, etc.

J'admets qu'il y a une différence mais, je pense que jamais personne n'a essayé d'évaluer la valeur ajoutée au niveau secondaire de nos opérations qui commençent, après que les animaux ont été achetés et apportés dans nos étables spéciales pour fin d'inspection et de préparation. Alors, ce que ça représente en valeur ajoutée de main-d'oeuvre, d'aliments, de transport à l'aéroport. Vous seriez surpris de la main-d'oeuvre qu'il y a dans un aéroport pour charger un avion de 550 veaux, pour fabriquer des conteneurs.

Enfin, je ne veux pas justement faire cette enquête-là, ici, aujourd'hui. Mais, il vaudrait la peine, à un moment donné, d'essayer de l'évaluer cette question-là. Et je pense que c'est dans le secteur de M. Ouellet, ça.

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateurs du Québec

Pour faire suite à l'intervention de M. Brassard, moi, je n'ai rien contre le fait qu'on étudie jusqu'à quel point c'est rentable d'exporter. Hier, dans notre exposé, on a fait mention que c'est important de développer l'exportation. Sauf que, aujourd'hui, dans ce thème-ci, on cherche à savoir comment on peut développer l'auto-approvisionnement du boeuf au Québec et si possible, évidemment, par la transformation. Ce que j'aimerais préciser comme hier d'ailleurs, c'est que, nous autres, on aime bien la stabilité des prix.

Quand j'entends «stabilité», ça ne veut pas dire seulement la diminution ou l'absence de croissance. Lorsqu'il y a croissance, que ce soit une croissance plutôt constante ou régulière, plutôt qu'en hachures.

Je dois dire aussi qu'on est d'accord pour la stabilité des revenus des producteurs québécois. Si ça prend un plan conjoint pour favoriser le développement de la production sur le territoire québécois, non seulement dans la région de Montréal, mais à travers toutes les régions du Québec et si, aussi, cela permet d'assurer l'approvisionnement de qualité auprès des distributeurs ou, plutôt des grossistes, en ce sens-là, nous autres, on est d'accord pour un plan conjoint pour les producteurs.

Concernant les transformations technologiques, on pense aussi que les travailleurs des entreprises devraient être informés. Et puis là-dessus, je ne sais pas s'il existe une législation, mais ça devrait être, à mon sens, obligatoire que les travailleurs soient informés des transformations et soient préparés pour ne pas se retrouver tout simplement au chômage. Qu'à la limite, les gens ne soient pas reclassés sur le Bien-Être social. Ce serait logique que les entreprises s'habituent à intégrer les transformations technologiques avec l'avis des travailleurs.

Ma dernière remarque concerne la formation des techniciens dans le domaine agro-alimentaire. Je pense que, là-dessus, les associations de consommateurs ont leur part à faire dans le sens où, jusqu'à maintenant l'agriculture s'est dévalorisée, au Québec. Ce n'est pas mauvais de parler d'agro-alimentaire dans la mesure où cette préoccupation de l'alimentation québécoise va être charriée, par les associations de consommateurs. Ça peut avoir un effet sur l'intérêt des jeunes à la question agro-alimentaire et puis, éventuellement, les inciter à s'orienter vers les métiers de l'agro-alimentaire.

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

Ma remarque est sous forme de question, une chose qu'on n'a pas touchée du tout. Est-ce que dans le produit de boeuf qui va à l'alimentation, sous toutes ses formes, comme on en a parlé, est-ce qu'il y a parfois, comme on voit dans les expositions, des produits synthétiques qui remplacent le boeuf. Est-ce qu'il y a un marché, une demande? Ce sont des questions que je pose parce que je m'aperçois bien qu'il n'y a eu aucune remarque à ce sujet. Est-ce que le commerce touche à ce corps-là? Et est-ce qu'il y a une importance ou peu d'importance au niveau de l'invitation du consommateur vers ce sous-produit ou ce produit synthétique.

Roland Soucy
Conseil des salaisons du Canada

Les produits synthétiques, dans le boeuf, jusqu'à maintenant n'ont pas un effet d'importance au Canada. C'est très minime.

André Charbonneau
Président des délibérations

Est-ce que, à moyen terme, vous prévoyez que ça pourrait devenir important, par rapport aux tendances qu'on peut observer ailleurs?

Roland Soucy
Conseil des salaisons du Canada

Je ne pense pas, comparé à d'autres productions. Par exemple si on prend le synthétique dans les produits laitiers, ç'a vraiment pris une importance dans la margarine et d'autres produits d'extension . . . Alors que dans la viande, je ne pense pas qu'il y ait un développement pour les prochaines années.

Roger Bilodeau
Coopérative fédérée de Québec

Pour compléter sur le sujet, disons qu'il y a des expériences qui ont été tentées en dehors du Québec et qui se sont avérées désastreuses. Or, le Québec y a touché très légèrement et je pense qu'un développement dans ce sens n'est pas pour demain.

Léonard Roy
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Pour ajouter à ce que M. Soucy vient de dire, il y a un dérivatif: n'importe quelle réaction des consommateurs devant un prix élevé ou présumément trop élevé du boeuf: c'est le transport de la demande sur un autre produit de viande, je vous rappelle qu'au dernier mini-sommet sur les céréales, vous avez eu un exposé très clair d'une partie des intervenants disant: bien, si ça coûte trop cher d'utiliser la plante qui nous nourrit pour la faire passer par la viande on va tout simplement tâcher de devenir plus végétarien. Je ne veux pas simplifier outre mesure, mais, tout de même c'est ce qui a été bien énoncé.

Paul Couture
Union des producteurs agricoles

Moi, ce n'est pas dans le même sens. C'est dans le sens de M. Brassard: la question des exportations versus valeur ajoutée. Je pense que le marché d'exportation c'est un marché important, qu'on doit considérer. Mais on ne devrait pas centrer tous nos efforts là-dessus, parce qu'il y a un marché d'exportation, à un moment donné. Il peut être soit diminué par quelques aléas ou arrêté, ça prend seulement une épidémie ou quelque chose de même. Donc, on doit compter sur une chose, une production intérieure qui serait peut-être plus stable. Et puis comment couvrir notre marché.

Je pense qu'on doit tabler sur les deux mais pas diminuer l'impact que ç'a sur notre autosuffisance.

Jean Brassard
Société nationale de courtage d'animaux

M. Couture, la seule chose que je peux dire là-dessus: ça serait excessivement imprudent de tout baser sur l'exportation.

Sohel Zariffa
Association des banquiers canadiens

J'ai une question, qui a rapport aux approvisionnements. C'est une question qui, peut-être, a l'air stupide, mais moi, je suis là pour apprendre, de toute façon. Je voudrais juste savoir comment ça se fait, en supposant que les prix du boeuf sont établis sur le marché nord-américain, que le Québec importe de l'ouest du Canada, 70% de sa consommation et que ce même 70% représente également 70% de leur production à eux — toujours en prenant en considération que notre population, par rapport au Canada, disons, c'est 36%. Alors que notre consommation dans le boeuf, par rapport au Canada, n'est pas proportionnel, parce qu'on consomme plus que les autres Canadiens.

Je ne sais pas même si c'est possible, ou si on y a songé, mais est-ce que le Québec n'a pas, dans ce temps-là, un pouvoir de négociation, étant donné qu'on est, à toutes fins pratiques, le client le plus important de ce monde-là et que les prix se fixent surtout dans les gros marchés. Est-ce qu'on n'a pas un pouvoir de négociation là-dessus?

Serge Veilleux
Conseil québécois du commerce de détail

Pour répondre à M. Zariffa, la province de Québec, actuellement, en tant que marché de boeuf versus l'Ouest, c'est la province où la viande se vend le meilleur marché. Et ça, ce n'est pas nouveau, ça existe depuis plusieurs années justement parce qu'on est un gros acheteur de boeuf, provenant de l'Ouest, et ça nous donne un pouvoir de négociation, disons, supérieur à d'autres provinces dans le Canada.

Et si vous faites des statistiques, un peu, il y a des gens de la consommation ici, et regardez dans les dernières années. Si vous comparez le prix d'une livre de steak en Alberta ou en Colombie britannique, comparativement avec le Québec, il y a probablement 25, 30, 40c, 45c la livre, de différence.

Kevin J. Danaher
Association des petits abattoirs

M. Zariffa, il y a un principe de base que j'aimerais signaler pour répondre à votre question. Si, moi, je suis un encanteur, et vous tous dans la salle vous êtes des acheteurs, de boeuf. Il y aura de la compétition pour acheter le boeuf qui est dans le centre, ici. Si on enlève tout ce monde-là, et puis on met M. Garon, M. Ouellet, M. van Gennip, M. Couture — un monopole pour acheter le boeuf — eux ils peuvent facilement, en arrière des portes fermées, fixer les prix, sans aucun échec parce que c'est trop dur de vérifier ça.

Ça répond à un principe de base: plus on a de la compétition sur le marché, moins que le consommateur va payer. C'est justement pour ça qu'on est ici aujourd'hui.

André Dupuis
Conseil québécois de commerce de détail

Je représente la compagnie Dominion, et je puis dire à M. Danaher, qu'il est complètement dans l'erreur du côté du fixage de prix et ainsi de suite.

Pour commencer, nous avons les marchés des États-Unis. Nous avons les marchés de Toronto et nous avons les marchés de l'Ouest. Si le marché était fixé, comme il dit, dans l'Ouest, on pourrait pas acheter notre boeuf de Toronto et des États-Unis. Ça, ça répond peut-être à la question de M. Danaher.

Kevin J. Danaher
Association des petits abattoirs

M. Dupuis, je pense que vous avez mal interprété mes remarques. J'ai dit que si on a une situation de mcnopole, le principe de base: les prix sont fixables. C'est pour ça qu'on a les lois. Mais je pense que vous êtes un peu paranoïaque dans le sens où vous pensez que je vous ai accusé de quelque chose. Vous avez mal interprété ça, M. Dupuis.

André Dupuis
Conseil québécois de commerce de détail

Absolument pas. J'ai pris ça non seulement pour moi, mais aussi pour tout le groupe ici, et puis je peux vous dire une chose: j'ai dîné avec monsieur van Gennip ce midi et il nous a assuré qu'il est capable de produire un boeuf avec les spécifications qu'on demande. M. Autotte nous dit encore la même chose. Et le jeune Paul qui est ici nous dit encore la même chose. Et moi je peux vous assurer que nous avons du boeuf sur rail au niveau de nos magasins et puis on est prêt à accorder notre support à 100% à ces gars-là.

On n'a pas de parti pris avec l'Ouest. On n'a pas de parti pris avec l'Ontario ou avec les États-Unis. Alors, si M. van Gennip et M. Autotte et Paul nous produisent du boeuf de la catégorie qu'on veut avoir et puis de la qualité qu'on veut avoir, alors, nous allons acheter du boeuf du Québec demain matin, il n'y a aucun problème de ce côté-là.

Kevin J. Danaher
Association des petits abattoirs

M. Dupuis, je suis très content de savoir ça.

André Charbonneau
Président des délibérations

Je voudrais éclaircir d'ailleurs ce point. De fait, vous parlez de deux choses différentes. Tout à l'heure, vous parliez d'une compétition entre acheteurs. Vous, vous parlez de conditions de marché qui ne sont pas nécessairement monopolistiques. Je pense que les deux messages ont passé sans que ce soit nécessaire de continuer la discussion là-dessus. C'est une remarque qui est intéressante, de toute façon.

Paul Claessen
Société des parcs d'engraissement du Québec

Je voudrais mettre un point à la compétition et M. qui parlait de monopole. Les producteurs de boeuf ou autres, il ne faudrait pas penser qu'ils sont si niaiseux que ça. A Toronto, ils en achètent encore du boeuf, eux autres. Je veux dire, on est capable d'en charger des camions et puis d'en envoyer. Il ne faudrait pas toujours penser: ah! on est des petits ci, des petits ça. S'il y a quatre producteurs et que ça ne fait pas ton affaire de vendre ton boeuf là, tu n'es pas obligé de le vendre là.

Lépine, je ne suis pas obligé de lui vendre. Si ça fait mon affaire, je lui vends, sinon je vends ailleurs. Il faudrait arrêter de brailler, à un moment donné.

Madeleine Scott-Normand
Association des consommateurs du Québec Inc.

J'aimerais parler de l'acceptation des produits québécois. On insiste beaucoup, nous autres, l'Association des consommateurs, pour identifier les produits. Par ailleurs, on nous dit que le consommateur exige des viandes de catégorie A-1, A-2, d'une façon constante. Alors, dans ce sens-là, ça serait difficile, disons, de mettre d'autres produits d'une qualité différente sur le marché.

J'ai fait le tour de trois épiceries ce midi, soit trois marchés d'alimentation, pour vous montrer là, jusqu'à quel point les produits ne sont pas autant identifiés qu'on est porté à le croire. Je suis allée chez Steinberg, il y avait un étiquetage parfait. Remarquez que je n'ai pas de parti-pris. À ce moment-là, c'est exact qu'on a la catégorie A. On a également le nom du morceau. Il y a également une pancarte sur le comptoir indiquant la coupe et la provenance. Je suis allée aussi dans un magasin Métro-Richelieu. Là-dedans, vous n'avez strictement aucune indication de catégorie. Vous avez le nom d'ajouté seulement. Je suis allée dans un troisième magasin, Provigain. Ici, vous n'avez pas d'indication de catégorie. Vous ne savez même pas ce que vous mangez, ni en regardant le comptoir, ni en regardant la pièce de viande. Alors, je pense que, avant de mettre d'autres produits sur le marché, il faut être sûr de bien les identifier.

André Charbonneau
Président des délibérations

On ne peut pas dire que vous n'apportez pas des arguments convaincants!

Est-ce qu'il y a des commentaires sur ça?

André Dupuis
Conseil québécois de commerce de détail

Vous savez, Mme Normand, je suis très heureux que vous ne soyez pas allée chez Dominion! Peut-être qu'on aurait eu le même problème aussi. Mais dans nos produits annoncés au niveau des journaux ou à la radio, toutes les chaînes de magasins responsables annoncent un produit A1 et A2.

Je crois, à ce que vous avez avancé, qu'il devrait y avoir une carte sur les comptoirs, avec une identification sur chaque paquet. Mais on garantit à notre clientèle qu'on vend un produit A-1 et A-2 et on ne déroge pas de cette loi-là.

Alors, je ne sais pas si ça répond à votre question, Mme Normand, mais on espère, dans les prochains mois, essayer d'avoir ces cartes-là au niveau des comptoirs.

Richard Constantineau
Conseil des denrées alimentaires du Québec

Dans nos magasins, chez Provigo, ça doit être marqué au département des viandes: «Ici, nous ne vendons que des produits Canada A-1».

Madeleine Scott-Normand

C'était probablement marqué, mais je ne l'ai pas vu.

Richard Constantineau
C'est ça! c'est parce que nous on fait, comme on dit, on se compromet globalement!

Orance Mainville
Ordre des agronomes du Québec

Dans un autre domaine, j'entendais les messieurs des transports ferroviaires parler ce matin. Je pense que, à l'heure actuelle, chez les producteurs du Québec, on s'est quand même limité à vendre nos animaux à peu près le prix que le producteur ou le grossiste de Montréal paie dans l'Ouest. Je ne pense pas que le producteur du Québec, à l'heure actuelle, n'a pas été chercher la plus-value qu'il devait avoir à cause du transport qui est impliqué dans tout ça. On peut l'expliquer par le fait que le transport des carcasses est probablement indirectement subventionné par nos impôts publics. Alors, si ceci s'avérait exact, ça

défavorise le producteur québécois qui ne profite pas de son aspect régionalisation ou de son aspect local. Parce que, normalement, le prix des carcasses à Montréal, ou le prix que le producteur du Québec recevrait, devrait représenter le prix des carcasses de l'Ouest, plus le transport impliqué, mais le transport normal, au vrai coût, pas un coût subventionné par les fonds publics. À ce moment-là, ce n'est pas rien que le transport qui est subventionné, c'est la réfrigération aussi parce qu'on sait que les abattoirs de l'Ouest ne se cassent pas la tête pour avoir des chambres de réfrigération. C'est le Canadien pacifique ou le Canadien national qui les fournit via nos impôts, peut-être. Alors, ça serait un dossier qui mériterait d'être éclairci une fois pour toutes.

Également, qu'est-ce que ça coûte d'amener cette livre de viande là de l'ouest du Canada? La différence, s'établit de quelle façon?

Si c'était vrai, le producteur québécois serait en mesure d'exiger le transport de cette carcasse-là.

Jean-Jacques Côté
Compagnie ferroviaire Canadien pacifique

Je m'excuse de devoir vous décevoir, et je crois que les transformateurs de viande pourront m'appuyer là-dessus. Les taux de transport ferroviaire pour la viande et pour l'immense majorité des produits au Canada — on sait qu'il y a quelques exceptions — ne sont pas subventionnés. Nous sommes une compagnie, et également une compagnie qui doit rencontrer ses frais de par la loi, et nous rencontrons nos frais. Et il n'y a aucune subvention qui se fait, surtout dans le transport de la viande.

Gabriel Lépine
Association des grossistes en viande

Je peux ajouter à ça qu'on peut toujours faire transporter la marchandise par camion, mais c'est un fait que pour le transport, il n'y a pas de subvention.

Le prix, à la livre, payé pour le boeuf en provenance de l'Alberta varie entre 5¢ et 7¢. Il y a habituellement 60 000 livres dans un char de boeuf, ce qui donne un revenu par char moyen, j'imagine, au transporteur, de l'ordre de 4 500 à 5 000 $ par wagon de viande qui arrive à Montréal.

Jean-Jacques Côté
Compagnie ferroviaire Canadien pacifique

Peut-être seulement une dernière intervention sur ce point-là. Dans le document qui fut préparé par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation pour cette conférence, on note toutefois que, avec le coût de l'énergie, également avec le coût énorme de l'équipement dont nous nous servons pour le transport de la viande, le coût du transport ne peut que croître, et de ce côté-là, évidemment, la production locale deviendra de plus en plus compétitive. On devra peut-être envisager, plutôt que de transporter les carcasses, de transporter, comme je le disais ce matin, soit les bovins pour l'engraissement, ici, soit le grain. Mais c'est un système qui est en évolution et on verra avec le temps.

Sohel Zariffa
Association des banquiers canadiens

M. Veilleux, je veux avoir un éclaircissement. D'abord, je suis bien heureux de savoir qu'on paie moins cher que dans l'Ouest. Mais est-ce que cette situation-là ne pénaliserait pas les producteurs, ici, c'est-à-dire que le producteur québécois, s'il finit une carcasse ici, est-ce qu'il va être obligé de vendre sa carcasse au même prix que ce bas prix dont on bénéficie de l'Ouest? Et si c'est le cas, ça le pénalise. Mais s'il le vend plus cher que ceux de l'Ouest, personne ne voudra en acheter parce que c'est plus cher. Alors, je veux savoir comment ça va se passer.

Serge Veilleux
Conseil québécois du commerce de détail

Je veux mentionner à M. Zariffa et au groupe que, présentement, certaines chaînes de magasin dans la région de Montréal et dans la province achètent du boeuf qui est produit au Québec.

Ce n'est pas nécessairement du boeuf provenant de vache Holstein ou de bouvillon Holstein, c'est du boeuf de l'Ouest qui a été fini et engraissé au Québec, et qui vient de l'Ouest et payé sur les bases du prix, disons, de Montréal. Et c'est du boeuf qui est acheté actuellement par les chaînes, la nôtre, depuis environ 4 -5 mois, pas en grosse quantité, mais selon les quantités disponibles, en respectant les mêmes conditions, les mêmes qualités, les mêmes critères, selon les pesanteurs, du boeuf que l'on fait venir de l'Ouest.

Sohel Zariffa
Association des banquiers canadiens

Je pense que là, je n'ai pas été très bien compris. C'est parce que si le producteur de l'Ouest vend sa carcasse dans l'ouest plus cher qu'il ne la vend au Québec, normalement il reçoit un prix plus important. Pourquoi est-ce que le producteur québécois devrait recevoir un prix de moindre importance, parce qu'on compare à toute fin utile les prix de nos importations.

C'est ça que je veux savoir.

Serge Veilleux
Conseil québécois du commerce de détail

Vous mentionnez que le prix de l'ouest est meilleur marché ou plus cher?

Est supposément plus cher, d'après ce que vous dites. Donc, le producteur de l'ouest reçoit un meilleur prix. Si l'ouest du Canada paie plus cher le boeuf, que l'est, c'est-à-dire que le producteur reçoit un meilleur prix, à toute fin pratique, pour le marché de l'Ouest. Mais le producteur québécois, ici, s'il est obligé de produire pour qu'on lui paie à un prix inférieur, c'est là la nuance.

Il ne faudrait pas mélanger, ici, le prix qui est payé au producteur et le prix de l'animal habillé, carcasse qui est vendue sur le marché. Si on parle, disons, des chaînes de magasin ou des indépendants ou des associations, des usines d'abattage, ils achètent, eux autres, le produit vivant. Mais nous, on achète directement de l'usine d'abattage et c'est un prix de carcasse habillée et non pas de carcasse, poids vif debout, et c'est ça la différence.

Le prix «vivant», il peut varier pour le producteur. Mais il y a un prix de marché qui est réglé par le marché de Montréal pour les affaires qui se font dans l'Ouest, pour les carcasses habillées. Et ça, c'est un prix qui est accepté ou négocié à chaque semaine. Et nécessairement, il peut arriver que le boeuf, pour le producteur dans l'Ouest, va être payé un certain prix. Mais je crois que les animaux vivants au Québec, qui sont vendus aux usines d'abattage du Québec, et qui correspondent aux mêmes normes, je ne pense pas que le producteur soit pénalisé.

Peut-être que monsieur van Gennip peut répondre à ça aussi.

Jan van Gennip
Société des parcs d'engraissement

Je crois que M. Veilleux a répondu à la question assez clairement. Il y a une grosse différence entre le prix vendu au magasin et puis le prix donné au producteur. Seulement, nous autres, dans la province de Québec, comme producteur on reçoit plus cher que le producteur de l'Ouest. Ça, c'est officiel. C'est normal. C'est le prix de l'Ouest plus les transports. Il y a 5, 6 ou 7c la livre de la carcasse qu'on reçoit en plus.

Mais, par contre, dans l'ouest canadien, la main-d'oeuvre n'est pas au même prix. Les profits dans les magasins de chaîne, etc. Ainsi, le prix pour la livre de viande au comptoir est plus élevé. Mais ça ne veut pas dire que le producteur québécois est pénalisé. Ça répond à votre question?

Michel Marangère
Association des épiciers en gros du Québec

Simplement deux observations sur les commentaires de M. Côté, à savoir, faire venir les animaux debout de l'ouest.

Notre organisation a regardé ceci de très près, et lorsque vous les faites venir debout de l'ouest, vous payez souvent des prix plus élevés parce que pour l'animal debout, il y a quelque centaines de livres, d'abattis et vous payez pour leur transport. Alors, lorsque vous faites venir des portions ou des coupes, vous n'avez pas le même problème. Ce qui vient donc encourager de plus en plus les producteurs locaux dans ce domaine. Éventuellement le transport va, comme vous en avez fait l'observation, devenir de plus en plus dispendieux en fait d'énergie. Donc ça va devenir de plus en plus intéressant pour les producteurs locaux. Je voulais le mentionner, parce que nous, on a fait des études là-dessus.

Gabriel Lépine
Association des grossistes en viande

Je veux simplement ajouter pour M. Zariffa, que le prix obtenu par le gars dans l'Ouest, sur un marché, serait 1,35 $. L'éleveur dans l'ouest recevait 1,35 $ moins le transport, 1,30 $. Et ici, à Montréal, comme M. van Gennip vient de le dire, l'éleveur reçoit un dollar et trente-cinq 1,35 $ donc, il reçoit plus que l'éleveur de l'ouest.

Jean Garneau
Conseil des salaisons du Canada

La raison pour laquelle le consommateur albertain paie plus cher pour son boeuf au détail, c'est que dans les chaînes en Alberta, il y a beaucoup moins de compétition et puis ils prennent une plus grosse marge de profit à la vente au détail. C'est ça qui fait la différence.

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

Une question à M. Veilleux qui a mentionné que, à chaque semaine, il y a une formule qui est négociée, une entente en ce qui concerne les prix payés. J'aimerais savoir c'est une chose qui nous intéresse comme producteur, quelle est, en réalité, l'analyse que vous faites pour nous dire ça?

Serge Veilleux
Conseil québécois du commerce de détail

Si je comprends bien la question, vous voulez connaître plus de détail, disons, sur le mécanisme qui est en place pour établir un prix sur la carcasse habillée?

Disons que je peux répondre en tant qu'acheteur. Par contre, il y a probablement des vendeurs qui sont ici, ayant des abattoirs. Il y a M. Lépine. Il y a M. Jean Garneau qui représente Canada Packers ou l'Association des salaisons. Il pourrait peut-être expliquer mieux que moi-même la façon dont il prépare ou il présente le boeuf sur le marché et quel est au départ les prix. Dans notre secteur, on reçoit des offres avec un prix demandé, basé sur un prix vivant, avec la transformation. Ce sont les coûts de transformation à l'abattage, moins les crédits pour les différents éléments qui ne sont pas vendus sur le marché de détail et, à ce moment-là, selon les offres qui sont faites à chaque semaine, selon le prix demandé il y a une négociation qui s'installe et ce n'est pas seulement une maison en particulier qui peut dire un prix ou préparer un prix, c'est l'ensemble des acheteurs. Selon les besoins de l'offre, il y a un prix qui s'établit et c'est le prix que chacun va payer dans le marché de Montréal. Je ne sais pas s'il y en a d'autres qui voudraient ajouter là-dessus, mais c'est la façon dont on procède. Le prix de base est établi, ou le prix demandé est établi par les usines d'abattage.

Gabriel Lépine
Association des grossistes en viande

Je peux ajouter ceci: premièrement, il y a au moins cinq gros acheteurs dans la région de Montréal qui font leurs offres selon le résultat de leurs ventes de la fin

de semaine. S'ils ont vendu tout ce qu'ils avaient, bien, ils ont besoin de plus de boeuf. Donc, ils sont prêts à payer un peu plus cher et le prix demandé est un peu plus cher. Cependant, si leurs ventes ont été moins bonnes que les ventes espérées, qu'ils ont des inventaires plus importants qu'ils veulent écouler, ils sont moins pressés d'acheter et offrent des prix inférieurs.

Maintenant, il y a aussi d'impliqués, trois sortes de clients, au niveau du grossiste. On a la chaîne de magasins, la chaîne d'hôtels ou restaurants, les collectivités, et puis on a les manufacturiers qui sont impliqués aussi, parce que eux autres vendent les coupes plus grasses, qui servent à la manufacture. Ça fait que si le commerce est bon dans les hôtels et restaurants, là, les acheteurs de coupes du centre, ce qu'on appelle les meilleures coupes, les coupes les plus tendres, vont influencer le prix des coupes de boeuf. Si on obtient un prix plus élevé pour les coupes du centre, à la meilleure saison, l'été, on peut se permettre de vendre des coupes de boeuf à prix réduit.

La chaîne qui va payer un prix réduit pour ces coupes-là, va peut-être faire un spécial au consommateur.

Maintenant, nous autres, on prend l'ensemble des prix que nous obtenons pour les coupes qui vont au manufacturier. Les coupes qui vont aux hôtels et restaurants, les coupes qui vont aux chaînes de super-marché. On totalise qu'est-ce que ça nous donne comme retour. De ce montant-là, on soustrait la marge de profit qu'on veut obtenir et c'est le prix que nous offrons. Ce qui fait que s'il y a des coupes de viande qui rentrent d'Australie, de Nouvelle-Zélande ou des États-Unis, selon le cas, à des prix inférieurs de 10, 15¢ la livre; bien, nous autres, on est obligé de le prendre en considération dans nos calculs et puis, à ce moment-là, on est obligé d'offrir moins.

On a vu, dans les années passées, de très grandes quantités de boeuf d'Australie et de Nouvelle-Zélande qui sont arrivées ici, beaucoup de coupes du centre qui venaient des États-Unis. On a été placé dans une situation où on devait offrir à l'éleveur des prix qui étaient ridicules et ç'a été la période, justement, où les éleveurs ont eu des difficultés énormes.

Quelqu'un a mentionné le fait que les importations américaines vont recommencer. Et puis je ne suis pas convaincu que c'est une excellente nouvelle. C'est peut-être une bonne nouvelle pour les hôtels et les restaurants, mais je ne suis pas convaincu que c'est une bonne nouvelle pour le consommateur et pour nous tous.

Jean Garneau

Conseil des salaisons du Canada

On a parlé surtout de la demande, ici, qui affectait les marchés dans l'Ouest. Si le marché est établi surtout ici à Montréal, il n'y a pas que la demande de Montréal. C'est très fort Montréal, mais il faut regarder aussi l'offre. C'est l'offre et la demande. Alors, je disais qu'il y avait 14% moins de boeuf sur le marché. Dans ce temps-là les producteurs insistent pour obtenir un meilleur prix.

On peut raconter une chose assez drôle et qui est arrivée; c'est que la demande de boeuf à Montréal était plutôt stable, mais pas tellement forte alors qu'à Toronto, les magasins à chaîne ont fait de grosses annonces de boeuf et puis ils ont créé une demande qui n'existait pas ici. Nos prix étaient moins élevés qu'aux États-Unis. Les Américains se sont mis à acheter du boeuf vivant, à Calgary et en Alberta. Et puis là, nos marchés ont monté de 12c la livre, «abattu», mais ce n'est pas parce que la demande ici était tellement forte, mais c'est que l'offre n'était pas là.

Paul Couture

Union des producteurs agricoles

Bon. Ma première réaction, c'est qu'on s'aperçoit qu'à un moment donné, les cartes sont truquées et puis moi j'accepte ça, tu sais, parce que ça fait partie du jeu. Mais une chose que je voudrais, c'est que nous autres on nous permette de truquer les nôtres. On pose la question des approvisionnements, la régularité et le reste. Prenez le document «État de la situation». Des fois on se demande pourquoi un producteur a des problèmes au niveau de l'approvisionnement. Regardez, en 1978, pour un producteur de vache-veau, la solde pour rémunération du capital et de la main-d'oeuvre et pour amortissement: 10.81 le 100 livres. Si vous avez un veau de 400 livres, ça fait, si je sais compter, 40 $ du veau. Pas beaucoup!

Et puis si vous avez 100 vaches et qu'elles ne perdent pas de veaux, que ça s'adonne à être une bonne année, ça fait 4 000 $. Ça, c'est pour un capital quand même assez considérable. C'est un capital de l'ordre de 250 à 300 000 $ minimum.

Pour les parcs d'engraissement, par livre vendue: 5,75 $ pour rémunération en capital, main-d'oeuvre, et le reste. Bien, si on regarde 5,75 $ bétail de 1 000 livres, si vous voulez, ça fait . . . vous n'avez qu'à calculer ce qui reste, là. C'est pour une capitalisation d'au moins 400 acres de terre, de la mécanisation pour au minimum au-delà de 100 000 $. Seulement l'achat des veaux pour le parc d'engraissement, si vous les mettez, à ce moment-là, à 400 $ pour les 400 veaux, ça fait 160 000 $. Bien, ça récompense.

Moi, je suis touché de voir toute la disponibilité de toute la chaîne, parce qu'on dit: on est efficace, on est capable de jouer là-dedans, et nous autres on est prêt à tous vous aider. Mais c'est ce bout-là qui est important, je pense, de regarder comment on aménage et puis comment on améliore cette partie-là et, ensuite, moi je vous garantis des approvisionnements.

Paul Claessen
Société des parcs d'engraissement du Québec

Tantôt, quand j'ai parlé avec M. Danaher, il y a une affaire que j'ai dite et qui n'était pas tout à fait vraie. Que s'il y avait un monopole d'acheteurs au Québec, on pouvait aller vendre ailleurs. C'était vrai, mais ce n'est plus tout à fait vrai avec l'assurance-stabilisation. Si on veut avoir des primes, il faut qu'on vende au Québec. D'après moi, en tout cas, c'est bien malsain. Ça nous ôte cette autonomie-là. C'est malsain pour tout le monde parce que si ça fait baisser les prix d'une cent ou deux, ça enlève un peu de concurrence; bien, je veux dire, l'assurance-stabilisation est obligée de subventionner un peu plus.

Une cent ou deux, quand on parle de boeuf de 1 000, 1 200 livres, ça va assez vite sur 10 000 boeufs au Québec, je vous garantis que les subventions ça va vite! Je voulais signaler ce point-là, on calcule, nous les producteurs, que c'est dangereux. Je veux dire maintenant que c'est une bonne chose; on est content de l'avoir, mais ça, c'est un point qui nous chicotait pas mal, et puis tu sais, ce n'est pas . . .

André Charbonneau
Président des délibérations

C'est à la clause que vous en voulez, et non pas à l'assurance-stabilisation?

Paul Claessen

Ah non! D'après moi, c'est une affaire malsaine. C'est malsain, dans un système, d'être obligé de vendre quelque part.

Serge Veilleux
Conseil québécois du commerce de détail

Juste pour faire face à l'affirmation de M. Couture vis-à-vis le «truquage» de cartes. Je me sens nullement impliqué, ou l'Association des commerces de détail ne se sent nullement impliquée dans cette situation-là. J'aimerais éclaircir un point. Il

y a peut-être 4-5 gros acheteurs sur le marché du Québec, c'est un marché libre. Il n'y a personne qui est obligé d'acheter au prix demandé. C'est un mécanisme de négociation et c'est l'effort individuel de chacun des compétiteurs qui permet au client de payer le meilleur marché possible pour la viande qu'il va acheter dans les magasins.

Et je ne verrais pas où il y aurait un truquage de cartes. À ce moment-là. C'est l'efficacité, je pense, de l'offre et de la demande, et chacun est en compétition dans son secteur et essaie de payer le meilleur marché possible pour être capable d'offrir à ses clients, la viande à un meilleur coût.

Bernard Turcot
Conseil de l'alimentation du Québec Inc.

Je m'objecte de toutes mes forces aux assertions qui sont faites sur le monopole d'achat, etc. Ça, c'est ridicule. Et des choses amenées comme ça dans une assemblée comme on a ici, c'est de la mauvaise volonté.

Kevin J. Danaher
Association des petits abattoirs

J'aimerais donner une autre option aux consommateurs en disant que j'ai parlé avec M. Couture hier soir. Il a 300 animaux à boeuf, et il fait venir le client directement et il fait abattre ses animaux. Le consommateur est capable d'acheter l'animal à un prix moins élevé à cause des coûts moins élevés.

Le contact entre le parc d'engraissement et le consommateur est direct. Il n'y a pas d'électricité à payer, ou des camions.

Je sais que parler des monopoles, de truquer les cartes, c'est toujours un sujet délicat. On n'accuse personne dans la salle, aujourd'hui, d'avoir fait ça, jamais, mais ça se fait pareil. Vous avez parlé, M. Claessen de virer votre camion à Toronto ou ailleurs, là, avec vos «steers» dedans. Mais à chaque fois que vous présentez vos animaux, ça coûte, je ne sais pas, 6 $ la tête. Si vous changez de place pour vendre vos animaux, il va falloir les débarquer, gratter le camion et puis le monter ailleurs pour revendre vos animaux ailleurs. Mais si vous arrivez à Toronto — une hypothèse, là — et puis ce sont les mêmes quatre gars qui achètent là-bas, vous êtes mal pris!

Partie III — Les conclusions de la conférence

(chapitre 6)

Synthèse des conclusions

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Bon. On n'est pas sorti du bois! Alors, pour ceux qui sont déjà venus il y a quinze jours ou qui ont participé à d'autres réunions comme celle-là, au cours des discussions, on essaie de dégager les consensus, c'est-à-dire les accords généraux sur des points, et puis, à ce moment-là, ils peuvent être mis en oeuvre s'il y a vraiment accord.

Alors, ce que je vais mentionner, un par un, c'est ce qu'avec les fonctionnaires du ministère qui ont travaillé sur le document, nous a semblé être des points d'accord. Quand je mentionne une affaire, si vous êtes d'accord, parfait. Si vous voyez des difficultés, vous le dites. Si vous n'êtes pas d'accord, surtout dites-le. Parce que si vous ne dites pas un mot, moi je présume que vous êtes d'accord.

Alors, maintenant, ça peut être pour une application immédiate, mais, tu sais, ça n'a pas tout le même rythme!

Alors, la loi sur les encans d'animaux. On a pris un ordre là, je ne sais pas si c'est le meilleur, mais en tout cas. Les divers problèmes soulevés au sujet des encans hebdomadaires nous incitent à penser qu'il devrait falloir appliquer avant longtemps divers correctifs nécessaires pour assurer à tous une meilleure protection. Le moyen suggéré et certainement le plus efficace sera de terminer la revision de la réglementation applicable aux encans. D'ailleurs, c'est en cours. Il y a eu une consultation faite l'an dernier, justement pour voir s'il n'y aurait pas des points à éclaircir. Dans cette perspective, il faudrait probablement prévoir, dans une telle réglementation, un code d'éthique — un code d'éthique, ça ne veut pas dire que ça a 150 pages, nécessairement — un code d'éthique applicable à ce type de commerce, prévoyant entre autres que l'encanteur ne peut pas être acheteur en même temps. Ça, je sais que quelqu'un l'a mentionné.

Deuxièmement, une meilleure sécurité relative au poids des animaux. Ça, c'est l'affaire des balances, là. Troisièmement, des mesures de protection financières essentielles aux producteurs qui utilisent ce réseau de vente. Parce qu'il y a des producteurs qui vendent plusieurs animaux des fois, ils sont nerveux, tu sais, si les gars faisaient faillite. Est-ce qu'il y a des commentaires?

Marcel Paquette
Encans d'animaux de Québec

Ça serait plutôt, M. le ministre, des précisions. J'ai très bien saisi, tout à l'heure, le sens de votre geste, là, pour l'application de certains règlements. On avait cru comprendre que la revision de la loi sur les petits abattoirs coïnciderait à peu près avec la revision de la réglementation, sur les encans. Etant donné qu'on connaît l'échéancier pour les abattoirs qui est le premier janvier 1980, on s'attendait, nous, à avoir un cadeau du jour de l'An qui serait à peu près dans le même genre.

Jean Garon

C'est pas impossible.

Marcel Paquette

Mais le sens de ma question, pour être bien précis, puisque vous avez mentionné en résumé, c'est très bien, somme toute, c'est ce que nous devancions, et puis on a bien hâte de le voir appliqué.

André Cécyre
Ordre des médecins vétérinaires du Québec

Voulez-vous ajouter une chose dans votre intervention? Est-ce qu'il y aurait moyen de réglementer pour que les animaux qui sont malades ne soient pas vendus. Je pense uniquement aux parcs d'engraissement aujourd'hui, mais on pourrait l'appliquer aux porcs et à d'autre chose. Un type reçoit un animal, on diagnostique qu'il a de l'emphysème pulmonaire ou d'autre chose et puis on dit: «Tu as fait un bien mauvais achat». C'est le lundi. Il se revire de bord, il monte ça à St-Hyacinthe et puis il le revend à un autre. Souvent, au niveau des 400 livres, ce n'est pas vendu à l'abattoir, c'est repassé à un autre.

Je pense que la législation devrait aussi concerner les animaux malades qui sont rendus là. En tant que vétérinaire, moi, j'en vois énormément. Je n'ai aucun pouvoir là-dessus, je peux dire au cultivateur: «Tu manques d'éthique, tu manques de ci ou de ça. Ce n'est pas honnête de vendre ça.» Le type a 200 $ à faire, il les fait. C'est une suggestion. Il y a une inspection vétérinaire qui est là, mais je ne sais pas si c'est assez sévère. D'après moi, non.

Michel Marangère
Association des épiciers en gros du Québec

Peut-être une des solutions ça serait que, même à ce niveau-là de la chaîne, l'inspection soit faite ainsi, toute la chaîne serait sous l'inspection et non pas seulement une partie.

Vous parlez justement de détecter les maladies ou les problèmes avec les animaux eux-mêmes. Alors, il vaudrait peut-être mieux commencer l'inspection à ce moment-là, stopper les problèmes que nous on peut avoir au niveau de nos abattoirs et de nos plans de transformation, parce que le problème continue.

André Cécyre
Ordre des médecins vétérinaires du Québec

A court terme, le cultivateur retirera peut-être 200 $, mais à long terme il va se faire avoir lui aussi un peu plus tard, parce qu'il va en acheter un qui a l'air relativement en santé et puis il le réalisera après. Ils ne vont pas tous à l'abattoir ces animaux-là.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation

Mais j'aimerais vous poser une question.

Comment est-ce que vous voyez qu'on peut réglementer ça, les animaux malades? Comment empêcher que quelqu'un qui a un animal malade s'en vienne à l'encan avec ça.

André Cécyre
Ordre des médecins vétérinaires du Québec

Je réalise que c'est difficile mais c'est probablement avec des pénalités ou des grandes confiscations. La même chose pour les animaux qui ont des résidus d'antibiotiques importants. S'ils étaient confisqués et s'il y avait une amende, je ne sais pas, probablement que ça arrêterait. Actuellement, je pense que la loi concernant aussi bien l'antibiotique que les animaux malades, n'est pas assez sévère.

Jean Brassard
Société nationale de courtage d'animaux

Moi non plus je ne sais pas comment faire pour contrôler les animaux malades qui arrivent. À certain moment donné, quand je les achète, j'ai des problèmes avec, par exemple.

Des fois, le cultivateur ne le sait pas lui-même. Je suis d'accord avec vous que ça peut être difficile. Maintenant, ma question — sans vouloir vous faire révéler tout ce qu'il va y avoir dans cette revision-là — est-ce que je peux vous demander si on va tenir compte du secteur de l'information des marchés, quantité, prix, classification. Est-ce qu'il va y avoir des mécanismes de prévus pour donner les informations de marché, sur tous les marchés du Québec.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Je pense qu'on en reparle ailleurs.

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

On l'a mentionné souvent, le producteur lui-même, ne le sait pas que son animal est malade. Et lorsqu'il a à faire traiter un animal par son vétérinaire, il devrait, pour avoir une certitude, à notre point de vue, y avoir une assurance. Et quand le vétérinaire lui-même s'aperçoit de la chose, qu'il le constate, qu'on soit assuré qu'il soit payé et, à ce moment-là, il n'y aura pas de problème.

C'est ça le grand problème actuellement, il y a un chevauchement d'un encan à l'autre, d'une maison à l'autre, d'un producteur à l'autre, parfois, par les commerçants. Mais s'il y avait une assurance, une politique d'établie à ce niveau-là, c'est sûr que le vétérinaire prendrait ses responsabilités à ce niveau-là, ça réglerait bien des problèmes.

Raymond Lanctôt
Association des producteurs de veaux lourds du Québec inc.

En tant que représentant des producteurs de veaux, il y a une certaine quantité de veaux que nous devons retourner, que nous ne pouvons pas garder jusqu'à terme. Ça ne veut pas dire que ces veaux-là ne sont pas comestibles. Mais l'association recommande, et nous le met en pratique. Lorsque nous retournons un veau qui provient de notre élevage, l'encanteur est avisé si c'est un veau

malade. Justement pour empêcher qu'il retourne dans un autre élevage et qu'il aille directement à l'abattoir.

Bernard Turcot
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

La question d'inspection, pour nous, est très importante. Et comme vous le savez peut-être, nous sommes en train de former une association de distributeurs pour les hôtels, restaurants et institutions.

Dans le commerce du bétail, il ne s'en passe pas tellement des animaux avariés, parce qu'on est au «bâton» à toutes les semaines. En réalité, nos consommateurs sont là. Si on ne leur sert pas ce qu'ils veulent avoir, c'est bien dommage, c'est fini notre affaire.

Mais seulement, dans le domaine institutionnel, c'est différent. Et c'est là où se font peut-être des substitutions et c'est là qu'on insiste pour avoir une inspection régulière.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Là, on parle au niveau des encans. Et vous, vous parlez au niveau de l'inspection, au niveau des abattoirs. Nous, on parle des animaux vivants. De toute façon, si c'est acheté par un gars d'abattoir, ça va arriver à l'abattoir, il est inspecté avant et puis après la mort par le vétérinaire. C'est un autre mécanisme.

Marcel Paquette
Encans d'animaux de Québec

Voici, relativement à ce que M. Cécyre a mentionné tout à l'heure, il n'y a rien de plus coûteux et déplaisant pour un propriétaire d'encans de manipuler des animaux malades, impotents, et mettez ce que vous voudrez.

Mais seulement, il n'en reste pas moins que c'est un genre de contrôle, sachant que l'animal va à l'abattage, c'est un genre de contrôle sur la qualité de la viande qu'on fait déjà sur le marché.

Deuxièmement, il y a les signes — vous le savez mieux que moi — vous allez prendre une vache qui avale un clou le matin, le vétérinaire lui dit: Bien, il n'y a rien à faire, mon vieux! Elle arrive à l'encan. Elle présente des symptômes d'un animal qui est parfaitement sain, surtout si elle pèse 1 300-1 400 livres. On ne peut

rien déceler à ce moment-là, nous autres. Seulement, là où on est confronté avec un problème, c'est quand l'acheteur d'abattoir nous dit: «Écoute, mon vieux, elle a été condamnée, cette vache-là, elle avait quelque chose», et puis qu'il nous la coupe. Ça, ça devient un problème majeur et c'est arrivé justement la semaine passée.

Elle arrive à l'encan. Elle présente des symptômes d'un animal qui est parfaitement sain, surtout si elle pèse 1 300-1 400 livres. On ne peut rien déceler à ce moment-là, nous autres. Seulement, là où on est confronté avec un problème, c'est quand l'acheteur d'abattoir nous dit: «Écoute, mon vieux, elle a été condamnée, cette vache-là, elle avait quelque chose», et puis qu'il nous la coupe. Ça, ça devient un problème majeur et c'est arrivé justement la semaine passée.

Paul Claessen
Société des parcs d'engraissement du Québec

Peut-être une précision, là, pour M. Cécyre. Bien, ça serait loin d'être à 100%, mais ça serait de sensibiliser les vétérinaires à ne pas forcément conseiller au cultivateur d'envoyer son veau à l'encan avant qu'il crève. Je veux dire, ça arrive, ça, des fois, que le vétérinaire dise: dépêche-toi! Si le vétérinaire était vraiment sensibilisé et puis disait au gars: Il y a des fois, cet animal-là est bourré de drogues, tu n'as pas le droit de le vendre pour l'abattage, etc., expliquer au gars, le gars il penserait peut-être par deux fois. Mais si, d'un autre côté, il dit: «Ça presse!» Bien . . .

André Cécyre
Ordre des médecins vétérinaires du Québec

Il faut dire aussi qu'il y a beaucoup de cultivateurs qui s'échappent.

Paul Claessen
Société des parcs d'engraissement du Québec

Ah! ça, je n'ai aucun doute là-dessus, mais il ne faut pas leur pousser dans le dos non plus.

André Lemieux
Conseil des salaisons du Canada

M. Claessen vient de toucher la moitié de mon problème, c'est qu'il y a actuellement un chevauchement, je pense, de responsabilités des hommes en place. Disons que je laisse tomber cette partie-là, je m'en va à la deuxième possibilité.

Rendu dans les encans, s'il y a un inspecteur vétérinaire responsable, je suis convaincu qu'il peut détecter, moi, je dirais, 10, 15% des animaux malades déjà. Il me semble que ça serait très facile, là, de retourner l'animal sans vente.

C'est possible que le cultivateur ne soit pas au courant que l'animal soit malade. Je lui laisse le bénéfice du doute. Mais au lieu de faire condamner l'animal, il est possible que l'animal se rétablisse et puis que, après un certain temps, il devienne comestible, il devienne vendable. À ce moment-là, il pourrait être représenté à la vente à l'enchère, mais là, il faudrait qu'il passe une inspection prévente. Je pense que ce serait un moyen de contrôler peut-être les abus, comme disait M. Claessen, tantôt, d'un vétérinaire pas trop trop consciencieux qui ne veut pas perdre son client.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Alors, on pourra regarder et étudier comment, on peut, au niveau des encans, empêcher que les animaux malades se vendent là, parce que ce n'est pas tellement pour l'alimentation humaine qu'est le problème, mais c'est la contamination des autres animaux. Parce que, de l'encan, il va aller aux autres abattoirs plus tard, et là, ils sont protégés à l'abattoir.

René Malo
Ordre des médecins vétérinaires
(Comité des médicaments)

Je pense que c'est le service du docteur Bernier qui a été mandaté pour s'occuper des encans. Je ne sais pas si ç'a débuté. Peut-être qu'au service des inspections des viandes, ça pourrait agir avant, en inspectant «ante mortem», au niveau des encans.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Non. «Ante mortem», c'est à l'abattoir. «Ante mortem,» et puis «post mortem.»

René Malo

Oui, il pourrait faire un ante mortem, un examen, donc, à l'encan, avant de faire un autre examen à l'abattoir.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Mais, de toute façon, ils sont en train, depuis un an, de travailler sur la revision de la loi. On pourra leur demander de regarder ça. Si ce n'est pas prêt en temps, — parce que le reste doit être pas mal avancé — on pourrait adopter le reste, quitte à regarder un peu, au niveau des animaux malades, ce qui se fait ailleurs, comment on pourrait arriver à un meilleur contrôle des maladies à ce niveau-là.

Alors, il y a eu un mot qui a été dit sur le marché pour les mets préparés. Le marché institutionnel se développe très rapidement. On n'a qu'à penser à l'importance que prennent, par exemple, les repas à l'école ou dans les institutions, dans les restaurants, dans les hôtels.

Mme Saint-Jean-Demers nous a également fait penser aux marchés générés par le développement d'un réseau québécois de garderie. Elle nous a également rappelé que les institutions du secteur scolaire étaient dotées de cuisines bien équipées et dans lesquelles on pourrait valoriser les produits québécois dont le boeuf. D'autres institutions s'accommoderaient bien des mets préparés d'avance, de préférence surgelés qui demanderaient sur place un minimum de préparation, et qui pourraient remplacer, elle disait, au point de vue nutritif — pas qu'elle en a contre les hot dogs, mais elle disait: rien que les hot dogs — tu sais ce que je veux dire.

Alors, le secteur de la transformation, je ne sais pas s'il est assez représenté à ce niveau-là, mais s'il était prêt à regarder ça, ce secteur-là un peu davantage ou . . .

Bernard Turcot

Conseil de l'alimentation du Québec Inc.

Excusez-moi, c'est toujours la même marotte: c'est une question d'inspection. Si on permet aux gens qui font des mets préparés de se servir de n'importe quel ingrédient pour le faire, bien, à ce moment-là, c'est bien évident qu'on va perdre le contrôle. Mais seulement, je pense qu'on doit partir d'une chaîne contrôlée et ça peut être inspection fédérale ou inspection provinciale, mais une chaîne contrôlée avec des normes sur toute la ligne. A ce moment-là, vous n'en retrouverez pas de ça.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et le l'Alimentation du Québec

Au sujet de la main-d'oeuvre, M. Mercier de la FTQ nous a bien fait ressortir les problèmes inhérents au secteur de la transformation, entre autres les problèmes de santé, de recyclage, de main-d'oeuvre, et surtout les pertes d'emploi.

C'est vrai, pour l'élaboration des documents des deux premières conférences socio-économiques, vous avez raison, vous n'avez pas été consulté.

Je peux vous assurer qu'il y a toutes sortes de problèmes, comme vous dites, qui intéressent les employés et qui intéressent aussi les entreprises, de part et d'autre. Je vous assure que, pour les trois prochaines conférences socio-économiques, les responsables de l'organisation vont vous rencontrer dans le cadre de leur préparation.

Pour le perfectionnement et l'encadrement technique des spécialistes, tel que soulevé par les représentants de l'Ordre des agronomes et des médecins vétérinaires, le Gouvernement du Québec est sensibilisé à la nécessité du perfectionnement des personnes assurant l'encadrement technique des producteurs de boeuf.

Au niveau du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, un programme de perfectionnement pour la production du type vache-veau est actuellement en voie de réalisation.

Il en sera ainsi pour l'engraissement de bouvillon et la production de veau lourd.

Nous croyons que les coopératives et les entreprises privées dans le secteur des moulées, ainsi que les ordres professionnels impliqués, agissent dans le même esprit de concertation.

Et je peux vous dire que, concernant ces rencontres-là, j'ai vu le programme. C'est fascinant, il y avait 159 points différents qu'un spécialiste devrait savoir. Il y en a là-dedans; quand vous en regardez seulement une ligne sur 159 il y a quelque chose quasiment pour une semaine.

Mais il y a eu un travail considérable de fait et il doit y avoir des rencontres qui vont commencer cet hiver justement pour recycler ou spécialiser avec l'expérience de chacun, mettre en commun l'expérience des spécialistes vétérinaires, agronomes, producteurs, technologistes, pour développer un savoir-faire des connaissances techniques plus vulgarisées, plus répandues.

Je pense que c'est M. Pigeon qui a dit que dans le passé c'était le lait et puis que, après ça, on ne regardait pas les autres choses. Bien, on va essayer de corriger

ça, prendre les bouchées doubles au cours de cet hiver pour corriger ça. Je pense bien que tout le monde est d'accord là-dessus?

Les veaux d'embouche à conserver au Québec, et assurer une régularisation des approvisionnements. Alors, une politique de développement du vache-veau au Québec doit être accompagnée d'une politique incitative de développement des parcs d'engraissement. Les résultats obtenus dès la première année au niveau du programme de développement des parcs d'engraissement nous permettent de croire que, à court terme, tous les veaux d'embouche que nous produisons seront finis au Québec. Je peux vous dire, par exemple, et j'ai des chiffres ici, que le programme, cette année, a eu 218 demandes d'application, ce qui représente une capacité de 36 000 têtes. Là-dessus, il y avait 66 projets complètement terminés pour une capacité de 13 520 têtes. En 1976, les parcs d'engraissement c'était 17 000 têtes. Si tous ceux qui ont fait la demande, le font, l'augmentation, cette année, doublerait ce qui était la production totale en 1976, et seulement l'augmentation de cette année.

Tantôt M. van Gennip a dit que ça irait vite là-dedans, mais, à court terme, si ça continue dans les années qui viennent, des veaux d'embouche, je pense bien qu'il n'y en aura pas de trop.

Quant à la régularité des approvisionnements au niveau des parcs et des abattoirs, l'encouragement à la semi-finition, une meilleure répartition des vêlages et l'organisation d'encans spécialisés de veaux d'embouche, sur diverses périodes de l'année, nous permettraient d'atteindre cet objectif.

Jan van Gennip

Société des parcs d'engraissement du Québec

Alors, juste quelques mots sur ça.

Les périodes de vêlage, c'est peut-être plus ou moins important dans cette condition-là. Ce sont les différents âges auxquels ils peuvent être vendus, à différents temps de l'année, pour avoir une provision plus diversifiée pour les parcs d'engraissement. Automatiquement, à ce moment-là, on peut servir nos abattoirs à peu près à l'année longue. Je veux dire par là, que, si tu prends, des veaux de 500 livres, qui sont rentrés au mois d'octobre. Eux, ils sortent, au mois d'août ou au mois de septembre suivant. Comme ça, il va faire des ventes pendant deux mois par année. Les autres dix mois par année, il n'y a aucun bouvillon de la province de Québec qui rentrent dans les abattoirs.

Si on disait on commence à faire des parties de finition ou des semi-finitions dans les pâturages, disons l'Abitibi, le Lac St-Jean, ou d'autres régions, d'amener ça de 500 livres à aller à 800 livres et 900 livres. Par suite, ils rentrent dans nos parcs d'engraissement qui sont déjà subventionnés par le ministère de l'Agricul-

ture et ils sont doublement rentables comme je l'ai dit hier. Le bouvillon, à ce moment-là, il va rester de 100 à 120 jours. Le même investissement, il pourra servir de deux à deux fois et demie dans la même année. Vous voyez tout de suite les abattoirs, ce qu'ils auront au bout. Ça pourra doubler ou même plus que doubler pour les abattoirs.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation

Mais vous seriez d'accord pour différentes périodes — plusieurs encans spécialisés, pas seulement à l'automne?

Jan van Gennip

C'est sûr. Il faut avoir plus qu'un mois d'encan par année. Ça, c'est officiel.

Jean Garon

Combien?

Jan van Gennip
Société des parcs d'engraissement du Québec

Plus qu'un mois par année. Parce que, écoute, moi j'en ai encore du bouvillon qui va sortir d'ici aux fêtes. Après ça, même à ce moment-ci au niveau de Québec, je ne peux plus en acheter. C'est sûr que je vais être obligé d'aller les chercher dans l'ouest. Ça ne dérange peut-être pas plus que ça, mais, quand même, ça dérange un peu.

On est capable de le faire dans la province de Québec. On a des pâturages, on a tout ce qu'il faut sur place, excepté que les vaches ne sont peut-être pas là, les gars ne sont pas prêts à le faire, mais il n'y a rien qu'à les dompter pour le faire. Et puis faire un encan au mois de décembre, faire un encan au mois de mars, il n'y a rien qui dérange.

Tu sais, quand on parle de 150 000 vaches, on en vend 15 000 dans les encans spécialisés au mois d'octobre, écoute, il n'y a rien là, on peut bien en vendre 75 000 mais, pendant, disons six ou huit mois dans l'année.

Alain Tremblay

Comité de coordination du circuit de ventes de veaux et de bouvillons d'embouche du Québec

D'abord, des différentes périodes de vêlage, c'est relativement difficile, si on calcule que, actuellement, en tout cas, on rode nos vaches, au niveau du vache-veau, pour avoir des bêtes qui pèsent entre 500 et 700 livres, des veaux qui vêlent en janvier, février et mars. Il y a des problèmes de diarrhée qu'on veut essayer d'éliminer quant on arrive au printemps.

Si on parle des encans spécialisés, au Lac St-Jean, on a fait en encan spécialisé au printemps. Cet encan-là, on n'avait pas un nombre extraordinaire de têtes, mais il y a un producteur de parc d'engraissement qui est venu acheter, avec un courtier dans la cour. Alors, c'est fatigant quand on est producteur et puis on a 25% des bêtes qui sont là, qui sont les vôtres, là, tu sais qu'on commence à se chercher quelque chose pour être capable de les vendre ces veaux-là. C'était une première expérience. Je ne fais pas de blâme sur personne.

Nous autres, au Lac St-Jean, on continue. Il y a d'autres régions qui ont spécifiquement parlé d'aller aux encans de printemps. Il y a aussi la motivation du producteur au niveau de la semi-finition dans les régions périphériques qui se fait. Les gens commencent à être intéressés à faire de la semi-finition.

Par contre, il faut qu'il y ait des gens, des producteurs de parcs d'engraissement qui se montrent intéressés, plus qu'intéressés. Il faut être capable de vendre l'idée aux gens dans le champ, de faire de la semi-finition, de garder en inventaire pendant une année additionnelle, des bêtes qui, normalement, se vendraient à l'automne.

Alors, il y a là un énorme élément d'investissement monétaire de la part du vache-veau, qui n'a pas l'envergure des parcs d'engraissement.

Jean-Marie Tremblay

Fédération des producteurs de bovins du Québec

M. le ministre, s'approvisionner tout au long de l'année, je pense que tout ce qu'on peut dire à ça, en principe, on est d'accord. Si ça ne s'impose pas, du moins, c'est une bonne chose. Mais je voudrais surtout parler des moyens pour arriver là.

Évidemment, on en sait un peu, comme Alain Tremblay vient de le dire. Un producteur, par exemple, qui fait vêler ses vaches au printemps, ça lui coûte un peu moins cher pour faire ses veaux parce que c'est au pâturage, et puis, pour lui, c'est un coût moins élevé. Mais s'il est obligé, au Québec, pour faire ça, de les

faire vêler à l'automne, son veau lui coûte plus cher. Alors, il faut absolument que le parc d'engraissement le paie plus cher, ou qu'il y ait une subvention quelconque qui va venir l'aider. Sinon, moi, j'ai bien peur qu'on manque notre coup avec ça. Est-ce que vous comprenez?

Jean Garon
Oui.

Paul Bégin
Fédération des producteurs de bovins du Québec

C'est toujours difficile de reprendre, après deux interventions, quand on a les mêmes idées. Moi, je pense que, pour renchérir ce que les MM. Tremblay viennent de dire, ça va être très difficile d'aller chercher des éleveurs intéressés à faire ce genre de finition, parce qu'ils vont avoir fait le travail qui est le moins rentable. Quand ils seront rendus à faire une bonne administration dans ces choses-là, ils vont dire: on va s'organiser des parcs d'engraissement et on va les finir, on va les mettre sur le marché, parce que le travail le plus difficile va avoir été fait. Je pense que ça va être le genre d'éleveurs qui vont s'intéresser à ça, qui va être le plus difficile à aller chercher et à les intéresser. Ça ne veut pas dire que je suis contre le projet.

Bernard Turcot
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Alors, M. le ministre, je pense qu'il a été clairement établi par les représentants de notre groupe, ici, que pour des veaux qui dépassent 200 livres, abattus, même ça serait souhaitable qu'ils aient seulement 150 livres, abattus, il y a un marché. Et puis là, on parle de veaux de 800 livres, continuellement. Je ne sais pas où est-ce qu'on va les vendre?

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'alimentation

Non, des veaux pour aller à l'engraissement, pour l'embouche.

Jan van Gennip
Société des parcs d'engraissement du Québec

Pour répondre un peu à M. Tremblay, je n'ai même pas demandé de faire des vêlages à différentes périodes de l'année. J'étais au courant que le printemps

dernier, il y a eu deux encans de veaux d'embouche. Le premier, je pense que j'y étais. Normalement, quand je me présente à un encan, ce n'est pas pour le plaisir, c'est pour aller acheter des bovins. Si tu as des commandes dans les mains ou que tu veux avoir 200, 300, ou 400 têtes, que tu passes une journée là et que tu reviens le soir, — comme c'est arrivé dans mon cas — que tu as acheté sept têtes! ça n'a même pas payé l'essence pour y aller.

À Inverness, il y avait 84 têtes. Il y avait sept têtes qui avaient de l'allure pour le parc d'engraissement. Après ça, c'est bien de valeur, j'ai dit: Écoute, le Lac St-Jean, c'est encore trois fois plus loin, ça ne vaut plus la peine d'y aller. Peut-être que j'ai fait une erreur. Je crois bien que, au Lac St-Jean le printemps dernier, il y avait plus de têtes. Il y avait peut-être plus de qualité aussi. Je n'y ai pas été. Je sais quel éleveur y a été, et puis si j'avais su qu'il y avait une centaine de têtes, je me serais sûrement dérangé, ç'aurait été plus encourageant pour les éleveurs qui ont fait la vente à ce moment-là.

C'est peut-être une erreur de ma part. Mais, moi, je me dis une chose: vu que j'ai été à Inverness à la première vente, que je suis retourné à la maison avec sept têtes, j'aimais mieux payer un billet d'avion, d'aller à Winnipeg ou Calgary et puis acheter mes 200 ou 300 têtes, ils reviennent moins cher à ce moment-là.

Alain Tremblay
Comité de coordination du circuit de ventes de veaux et de bouvillons d'embouche du Québec

On avait 300 têtes, chez nous.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Oui, il y a bien de ces problèmes, parce qu'on est dans la phase de démarrage. Il manque un peu de volume. Mais, dans une couple d'années, tout ce portrait va être complètement différent.

Je veux vous conter que j'étais allé à l'encan — à St-Romuald, c'est à côté de chez-nous, ça fait que je peux y aller souvent — mais à Drummondville... et puis il m'avait dit: «Ne venez pas beaucoup après trois heures, ça va être fini.»

Je suis arrivé à trois heures et demie — quatre heures moins le quart, et puis ils m'ont dit: «Ça va finir juste à sept heures». J'ai dit: «Comment ça?» Il a dit: «C'est à cause des parcs d'engraissement, il y a beaucoup d'acheteurs, ça va durer pas mal plus longtemps». Ça fait que, déjà, après un an, ça a déjà augmenté.

Alors, la segmentation du marché du boeuf et du veau au Québec. Dans le boeuf, le Québec peut bénéficier de deux segments différents de marché pour développer sa production. Un premier répond à la demande du boeuf de découpe, alors que le deuxième qui représente une part de plus en plus grande du marché est celui du boeuf maigre destiné pour une part importante à la production de viande hachée. Tenant compte de ce constant, il faudra développer deux techniques différentes de production du boeuf qui peuvent toutes deux être rentables.

A la production du veau, nous avons constaté que les producteurs laitiers ne sont pas réellement intéressés à développer cette production et, par conséquent, la valorisation de ce produit devra se faire principalement à l'élevage spécialisé.

Nous retenons alors la suggestion de la Coopérative fédérée de Québec d'instaurer des mesures de sélection des veaux laitiers issus de croisements laitiers. Ceci permettrait de sélectionner les veaux de deux ou trois mois afin d'identifier, dès cet âge, le type de production vers laquelle ils seront orientés et, par conséquent, le marché vers lequel ils seront finalement distribués.

Tout le monde est d'accord? M. Ouellet est un ancien professeur, et moi aussi. Il me dit: «Sont-ils d'accord parce qu'ils n'ont pas compris»? Je demandais la même chose aux étudiants. J'avais l'habitude de leur dire: «Vous n'avez pas de questions, c'est clair, vous n'avez tout compris, ou bien vous n'êtes pas capables d'en poser».

Raymond Lanctôt
Association des producteurs de veaux lourds du Québec inc.

M. le ministre, je crois que, dans votre exposé, lorsque vous dites qu'il semble que les producteurs laitiers ne soient pas intéressés à sevrer leurs animaux, ça veut dire que, à ce moment-là, il faut que l'animal passe par un centre de sevrage avant que le prix soit fait, si j'ai bien compris le sens de votre exposé. Si le producteur laitier ne veut pas le sevrer, il faut que ça soit les organismes comme les producteurs de veaux lourds qui vont les prendre à la naissance ou en dedans d'une semaine et qui vont les sevrer. Et lorsqu'ils pèseront 200-230 livres, ils seront dirigés vers des productions différentes.

Jean Caron
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

C'est parce qu'ils ne veulent pas les engraisser, tu sais.

Jean-Pierre Deschênes
Coopérative fédérée de Québec

M. le ministre, j'aimerais apporter un petit éclaircissement sur ce qui a été dit. En fait, c'est qu'à la Coopérative fédérée, on disait qu'on croyait surtout aux bovins d'engraissement avec des races de boucherie. On a dit que, comme deuxième choix, on pourrait prendre des veaux F-1. C'est parce que le mot F-1 est peut-être un petit peu tabou dans la province, je m'excuse, là, des veaux croisés. Et puis, on a dit, à ce moment-là, qu'on parlait de veaux d'engraissement. On a dit qu'on devrait attendre probablement un mois parce qu'il y a des dominances boucherie, des dominances laitier là-dedans. Attendre un mois et, à ce moment-là, ce n'est pas en vue de faire du veau de lait ou du veau lourd, d'aucune façon, c'est en vue de faire des bovins d'embouche. Je ne sais pas, il faudrait demander à M. Lanctôt, moi, je ne suis pas spécialiste du veau lourd.

Raymond Lanctôt
Association des producteurs de veaux lourds du Québec inc.

Si le producteur laitier ne veut pas le garder plus qu'une semaine, il faut que ce veau-là croisé, vienne dans nos centres de sevrage d'abord, pas pour en faire un veau de lait ou un veau de grains, mais pour le sevrer. Et lorsqu'il sera bien sevré, il pourra aller dans les parcs d'engraissement, si c'est une race de boucherie.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

C'est quoi un centre de sevrage?

Raymond Lanctôt
Association des producteurs de veaux lourds du Québec inc.

Bien, c'est l'expression que M. Brassard a employée. C'est l'opération que nous, les producteurs de veau lourd, nous faisons. Nous prenons un veau à l'âge de trois, quatre jours et, sur une période de six à sept semaines, nous le transformons pour qu'il devienne duogastrique et qu'il se mette à vivre au grain. Ça prend environ huit semaines. Alors avec un quatre semaines à dix semaines, on peut l'amener au poids de 200 livres et là il peut vivre dans un parc d'engraissement et puis 95% des problèmes sont passés.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Financement de l'entreprise de l'élevage du boeuf. Il ressort des discussions qu'un certain manque de financement existe au niveau du développement des divers types d'entreprises d'élevage de boeuf. Il faut dire que c'est une industrie naissante et que les banques ou les institutions financières du Québec ne sont pas encore familières avec ça. On avait remarqué, d'ailleurs, que c'était un peu la même chose dans les céréales. En Ontario, on dit que ce problème-là, de financement n'existait pas ou n'existe pas vraiment. En tout cas, je pense que les institutions financières pourraient peut-être demander à leurs filiales, comment ils font en Ontario. Ce problème se trouve d'abord au niveau de l'entreprise vache-veau, qui se pratique principalement par des exploitants à temps partiel, ainsi qu'au niveau du crédit à la production requis pour les divers types d'exploitation, y compris les parcs d'engraissement. Un problème semble ressortir également face à la capacité d'autofinancement des producteurs pour le démarrage, le développement de l'entreprise. Alors, moi, je peux prendre comme engagement de rechercher, avec les responsables concernés, des solutions au développement de cette jeune industrie. Je veux dire avec les gens du Crédit agricole, avec les institutions financières; voir ceux qui sont responsables dans ce secteur-là, comment on peut ajuster tout ça pour que le financement soit là.

Jan van Gennip

Société des parcs d'engraissement du Québec

Pour ma part, avec les parcs d'engraissement, jusqu'à maintenant, je n'ai remarqué aucun problème, en autant que le parc d'engraissement en question a la capacité de remboursement du capital, plus les intérêts. Comme vous le savez, aujourd'hui, le taux est situé aux environs de 15%, et normalement, les banques se calculent un petit profit. Comme ça, ça monte tout de suite à 16%. Ça ne prend pas un gars qui est allé à l'université bien bien des années pour compter que financer un veau aujourd'hui, ça coûte à peu près 80 à 85 $. Si tu en gardes 1 000, ça approche le 100 000 $ d'intérêts. Pas tout à fait, mais pas loin.

Comme ça, les banques regardent quand même un peu à la possibilité de remboursement, les intérêts y compris. Mais sans ça, jusqu'à maintenant, à la Banque Royale, à la Banque de Commerce, — je l'ai même demandé à d'autres — ç'a l'air qu'il n'y a pas bien des problèmes. Le problème c'est le taux d'intérêt un peu trop élevé.

Sohel Zariffa
Association des banquiers canadiens

C'est vrai que dans l'Ouest, même si on va juste en Ontario, ils sont plus équipés et puis ils ont des antécédents qui leur permettent d'analyser des critères de base. Ici, ce que j'avais dit dans mon intervention, c'est que c'est une lacune. Le fait est établi: on n'a pas d'antécédent. Mais ça ne veut pas dire qu'on n'est pas prêt à vous seconder. On est là pour vous aider et puis chaque demande est étudiée avec soin.

C'est une entreprise qui débute. On ne veut pas aller trop vite. On est mieux d'aller tranquillement et arriver à notre but. Et puis, aussi, on essaie de freiner un peu les nouveaux producteurs qui veulent se lancer en grande. C'est ça aussi qu'on essaie de leur faire voir. Le risque est là, et puis il faut y aller tranquillement, mais sûrement.

Jean-Paul Létourneau
Chambre de commerce de la province de Québec

Je suis très d'accord, M. le ministre, avec cette suggestion. Nous aimerions cependant, comme je l'ai déjà mentionné, qu'on examine la possibilité de considérer le financement au niveau de la participation du capital-actions, et la possibilité de l'ouvrir à des institutions. Je pense, là, qu'il y a, enfin, des possibilités qu'il faudrait examiner. On l'a déjà dit: les coûts pour la production de première qualité sont considérables. Alors, il faut aider le fonds de roulement. Il faut avoir plus de fonds de roulement pour démarrer. Et je pense que ça aiderait les autres institutions financières, comme les banques par exemple. Le risque est mieux partagé et, eux, ça leur apporte un peu plus de sécurité.

Paul Claessen
Société des parcs d'engraissement du Québec

Moi, ça fait juste trois ans que je produis. La première année, je n'avais pas beaucoup de têtes. Là, ça fait deux ans que j'ai 500 têtes, vous vous imaginez bien que je ne suis pas bien bien vieux; ça fait que le financement je suis pas mal au courant de ça.

Vraiment, je pense que c'est quelque chose qui va bien, tu sais. Je veux dire, c'est assez rare que ça sort dans une assemblée comme ça, mais vraiment, je pense que c'est au point, et on travaille à l'aise parce qu'on a besoin des gros financements, et puis le gouvernement a mis avec les nouvelles lois du Crédit agricole et des choses comme ça, même 100 000 $ garantis. Vraiment, je trouve que ça va bien et les institutions sont pas mal ouvertes.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Vous avez 500 têtes, vous. 100 000 $, est-ce que c'est suffisant?

Paul Claessen
Société des parcs d'engraissement du Québec

Bien non. Il faut qu'on en ait un peu pour être capable d'aller chercher 3 - 400 000 $ de fonds de roulement. Je veux dire, tu ne vas pas le chercher à 100%. Tu sais, il ne faut pas rêver en couleur!

Et puis, M. Létourneau, il parle toujours qu'il n'y a pas moyen d'investir. Moi j'ai une compagnie, et puis il n'y a absolument rien, si je décide de mettre des actions en vente, qui vous empêche de venir les acheter. Mais je ne suis pas sûr que vous êtes intéressé, par exemple; ça je ne suis pas sûr pantoute.

Jean-Paul Létourneau
Chambre de commerce de la province de Québec

J'ai fait lecture plus tôt ce matin, de la Loi du crédit agricole et le problème que j'ai relevé, c'est que c'est seulement des personnes physiques qui peuvent investir, et non pas des personnes morales. Alors, c'est simplement cet aspect-là que je voulais couvrir.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Mais ce qu'il veut dire aussi: c'est que si c'est formé en corporation, le capital-actions appartient à quelqu'un qui n'est pas une personne physique, mais qui s'occupe d'élevage, la personne qui va s'en occuper va commencer à devenir un genre de salarié, de la Corporation, et puis ça . . .

Jean-Paul Létourneau
Chambre de commerce de la province de Québec

Pas nécessairement.

Paul Claessen
Société des parcs d'engraissement du Québec

Bien, quand on a 60% des actions, il n'y a aucune objection à ce que, qui que ce soit vienne à 50%, et achète quarante pour cent 40% des actions, si on décide de les vendre.

Jean-Marie Tremblay
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Après avoir eu des rencontres avec l'Office du crédit agricole du Québec, nous avons constaté qu'il y avait eu une nette amélioration en ce qui concerne le financement pour les producteurs de boeuf. Et quand on parle de producteurs de boeuf, évidemment, les parcs sont compris là-dedans, mais il y a aussi l'autre secteur, le secteur du vache-veau qui a été considérablement amélioré. Il y aurait sûrement lieu d'essayer de faire encore un bout et d'améliorer davantage, mais en tout cas, pour le moment, on est quand même assez satisfait de l'amélioration apportée.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation

Bon. C'est des bonnes nouvelles, ça! Mais ça n'empêchera pas, tu sais, de sensibiliser les institutions financières, pareil.

Sohel Zariffa
Association des banquiers canadiens

Moi, j'aimerais bien ça aussi, comme M. Létourneau disait, que le gouvernement participe un peu au risque du point de vue surtout financement de la marge de crédit. Mais, par contre, je ne serais pas d'accord si on est pour financer 100% des coûts de production parce que, dans ce temps-là, le risque serait partagé entre les institutions financières et le gouvernement, alors que le producteur ne fera aucun risque. Alors, il faudrait quand même, o.k., être généreux, mais pas trop, parce que si le producteur n'investit pas lui-même de sa piastre, eh bien, il peut se dire: si ça va mal, bien . . . tant pis, ce n'est pas mon argent.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Maintenant, protection du revenu des pertes d'animaux. On a soulevé la nécessité de protéger le revenu des producteurs contre les aléas du marché. Dans le

cadre de l'élargissement des programmes d'assurance-stabilisation de revenus, on peut vous dire qu'on va regarder les possibilités d'établissement d'un régime pour la production de veau lourd de type laitier abattu au Québec.

Quant au programme d'assurance applicable à la maladie et à la perte d'animaux, à cause de l'importance de cette question, ce dossier demande sûrement d'être approfondi, et des études additionnelles, parce que il faut voir comment ça peut fonctionner. Il y en a qui ont parlé d'assurance-maladie, d'assurance-vie. On parle aussi de médecine préventive en médecine vétérinaire, toutes des questions qu'on commence à regarder actuellement. Et nous examinerons également l'aspect des garanties financières que les abattoirs pourraient avoir à fournir aux producteurs.

Donc, assurance-stabilisation, regarder les possibilités de l'établissement d'un régime d'assurance pour les producteurs de veau lourd de type laitier abattu au Québec. On va regarder la question d'assurance-maladie, la perte des animaux, l'assurance-vie ou quel que soit le nom, la médecine préventive. Tout ça, ça pourrait être discuté davantage. Et après ça, l'aspect des garanties financières que les abattoirs devraient fournir à leurs fournisseurs, les producteurs. Parce que s'ils ne sont pas payés comptant, les producteurs disent qu'ils prennent des risques considérables.

Alors, qu'est-ce que vous en pensez.

Raymond Lanctôt

Association des producteurs de veaux lourds du Québec inc.

J'aimerais simplement faire une remarque que M. Claessen a faite ce matin, lorsque vous mentionnez une prime d'assurance-stabilisation pour le veau lourd abattu au Québec. Comme vous le savez, actuellement, l'industrie se développe. Il y a un bon marché au Québec, mais il y a un marché aussi pour fin d'abattage dans les provinces voisines. Et si on pousse éventuellement la production de boeuf laitier . . . c'est que, actuellement, le marché du boeuf laitier se trouve surtout en Ontario. Il va se bâtir tranquillement au Québec. Mais je n'aimerais pas que, durant la période de bâtissage de notre industrie, qu'on soit pénalisé le temps qu'il faut tuer en Ontario.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

C'est parce qu'il y a un problème délicat là-dedans. Les gens pensent, des fois, que ce sont pour des raisons nationalistes, ou des raisons économiques. C'est aussi pour des raisons, comme l'assurance-stabilisation du Québec. Sur la prime,

il y a 1 $ payée par le producteur, 2 $ par le Gouvernement du Québec. À ce moment-là, si ça joue aussi dans les exportations, on se trouve à subventionner les exportations et puis avec ça, on peut avoir des représailles, tu sais, parce qu'on peut aller contribuer à «maganer» les marchés de gens qui ne sont pas dans la même situation.

Jean-Marie Tremblay
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Vous venez de dire une assurance-stabilisation pour le veau lourd; nous sommes parfaitement d'accord. Alors, c'est demandé également par la Fédération. Mais on se serait attendu aussi à une stabilisation pour le veau de type laitier également. Et peut-être plus encore, tout le secteur laitier, qu'il soit veau lourd, veau rose, veau blanc ou veau de lait. Nous autres, je pense, on cherche et on a cherché pas mal comment essayer de valoriser ces sujets-là. Alors, c'est bien sûr, on pense qu'on pourrait faire un pas un peu plus grand et puis essayer de stabiliser plus le veau lourd.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Bien, on pourrait peut-être regarder en même temps les veaux — que ça se finisse dans les parcs, quelque chose de même. On va regarder ça, mais il faut être prudent un peu là-dedans aussi. Mais on pourra regarder ça.

Paul Claessen
Société des parcs d'engraissement du Québec

Tantôt, ça m'a frappé quand vous avez dit: «C'est dangereux de «maganer,»» quand on a parlé de vendre à l'extérieur. Mais vous n'avez pas peur de «maganer» un petit peu les producteurs. C'est-à-dire, vous «maganez» un peu l'un ou l'autre en mettant une mesure comme ça, si je ne me trompe pas. Si on est pénalisé une couple de cents, parce qu'il faut qu'on vende au Québec, parce que, des fois, involontairement, le marché est meilleur à Toronto qu'à Montréal. Je veux dire, c'est tout à fait normal, là, ce sont les règles du marché. Vous nous pénalisez un petit peu. Vous nous «maganez» un petit peu en nous obligeant à vendre au Québec. C'est ça, je veux dire, vous «maganez» un ou l'autre.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Bien, ça rejoint peut-être ce qu'on disait tantôt: l'information sur les marchés. La meilleure information des marchés. Il n'y a pas de raison que le boeuf au Québec se vende à meilleur marché. Il peut avoir des raisons, comme le disait M. Lépine, ce matin. Il dit: «Moi, j'ai un stock supplémentaire. Le lundi, je vais payer un peu meilleur marché pour ça.» Je ne suis pas convaincu que, à ce moment-là, parce que M. Lépine a un stock supplémentaire le lundi, vous allez dire: Je pars pour Toronto à la place d'aller chez Lépine. Vous allez peut-être bien attendre une couple de jours. Il y aurait peut-être une meilleure affaire à avoir une meilleure information sur les marchés.

Paul Claessen
Société des parcs d'engraissement du Québec

Est-ce que vous croyez, M. le ministre, ou M. Lépine, que les abattoirs du Québec, présentement, ont des débouchés pour toutes les sortes de boeuf, j'entends par là, les petits «steers», comme on a déjà produits, des petites taures et puis des choses comme ça. Il me semble que les prix pour ces sujets-là sont meilleurs à Toronto. Il y a peut-être une raison que je ne m'explique pas et que vous êtes capable d'expliquer.

Gabriel Lépine
Association des grossistes en viande

A ma connaissance, les abattoirs ont des débouchés pour toutes les sortes d'animaux et les grossistes de Montréal également. Maintenant, ça me surprend qu'on me rapporte que les prix payés à Montréal soient inférieurs à Toronto, parce que, habituellement, les deux marchés sont très très près.

Maintenant, au niveau de l'information, moi, je pense qu'on en a suffisamment. On peut en obtenir, vous pouvez en obtenir au téléphone. Je n'ai pas les numéros ici, mais je pense que vous savez où vous pouvez avoir toutes les informations, à toutes les heures du jour, c'est un système continuel d'information des prix de marché du veau, du porc et tout ça, ça existe.

Paul Claessen
Société des parcs d'engraissement du Québec

Comme ça, vous croyez qu'il n'y a pas grand danger à ce système-là. Pour les producteurs, vous pensez sincèrement qu'il n'y a pas de danger à toujours vendre nos sujets au Québec.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Bien, on a dit qu'on le regarderait dans cette perspective-là. On va regarder cette affaire-là, et puis, en même temps, on va regarder pour suivre le marché, tu sais, avec des données de façon constante.

Jan van Gennip
Société des parcs d'engraissement du Québec

En ce qui concerne l'assurance-maladie dont a parlé un peu ce matin, je ne sais pas quel chiffre il faudrait employer ou quel pourcentage. Je dirais, si quelqu'un perd 5% de son troupeau, ou 8%, il devrait avoir un genre d'assurance qui compenserait cette perte-là, parce que, ça représente une perte assez considérable, anormale, et ça pourrait décourager ou même entraîner le gars en faillite.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Est-ce qu'il y en a sur le marché privé, des assurances pour le bétail?

Jan van Gennip
Société des parcs d'engraissement du Québec

A ce moment-ci, je suis assez bien au courant de ce côté-là. Des assurances-maladie comme telles, ça n'existe pas. On ne peut pas les assurer contre les maladies. Mais si, un gars a perdu 2% ou 3% de son troupeau, que ça reste dans les normes acceptables, on ne veut rien savoir. Mais pour les pertes de 5 ou 10%, peut-être qu'il y en a trois cas par année dans toute la province de Québec, et peut-être que ça représente quelque 40 ou 50 000 $ ou peut-être 100 000 $ pour la province de Québec, mais ça pourrait amener une ou deux faillites de moins par année. Ça serait bon qu'on regarde de ce côté-là.

Michel Marangère
Association des épiciers en gros du Québec

On parlait tantôt d'une possibilité d'assistance financière au niveau de la production de certains des bestiaux. Il faudrait tout de même faire attention au niveau de l'exportation. Disons qu'on a eu des troubles avec d'autres provinces au niveau du «dumping» surtout quand le gouvernement vient faire une assistance technique ou financière, et que le produit peut être vendu moins cher dans d'autres

provinces. On a déjà eu des répercussions dans d'autres industries comme l'acier, par exemple; et on pourrait en nommer d'autres produits, où il y a eu des répercussions entre les provinces, et là, ça crée un déséquilibre qui dure un bout de temps. Alors, je pense qu'il faudrait faire attention.

Jean Brassard
Société nationale de courtage d'animaux

Je ne suis pas tellement compétent pour discuter de la valeur de l'assurance comme telle. Maintenant, si on y attache une clause qui restreint les acheteurs potentiels, définitivement ça va avoir un impact sur le prix payé. Un homme a beau vouloir être le plus honnête possible, s'il compétitionne avec lui-même, il ne paiera pas le plus grand prix de la terre. Ça prend de la compétition.

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

Une remarque en ce qui concerne l'information au niveau des prix. L'UPA et la Fédération ont un centre d'information qui récupère, actuellement — et on veut le faire davantage — les données au niveau des prix. Ce centre est en relation avec l'Association canadienne des éleveurs du bétail du Canada, et on est en mesure d'avoir des statistiques assez prometteuses et assez spontanées pour qu'on puisse donner toute l'information pour connaître, de semaine en semaine, le comportement du marché, des prix, et même de la promotion.

Jean-Paul Létourneau
Chambre de commerce de la province de Québec

Je suis d'accord, M. le ministre, avec les précautions que vous entendez prendre par rapport aux marchés étrangers. Il se fait, on l'a mentionné, une exportation. Et je pense qu'il serait utile d'examiner les derniers accords du GATT qui viennent tout juste d'être signés et qui prévoient, justement, des mesures pour empêcher que des aides de cette nature-là soient exportables parce que là, ça peut nous nuire sur les marchés d'exportation.

Simplement vérifier quels sont les derniers accords du GATT là-dessus et que le Canada a signés, pour quand on fait de l'exportation.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

En fait, quand le prix est bon, ça ne présente pas de problème. La situation à ce moment-ci, l'assurance-stabilisation, au prix actuel, elle ne paie pas. Alors, le gars peut aller n'importe où, dans le fond, il s'en fout, il ne réclamera rien. Mais dans les périodes où le prix est très bas, l'assurance-stabilisation coupe les coûts de production, c'est-à-dire par la prime. Si le gars a plus, il s'en va sur le marché extérieur. Mais quand le marché est comme maintenant, que c'est au-dessus du coût de production, il n'y a pas de problème.

Politique d'achat du Québec. Le gouvernement a énoncé une politique d'achat québécoise pour les marchés institutionnels. Cette politique est appliquée avec succès dans le secteur de la volaille, grâce à l'identification du produit sous le sigle Bec d'Or, et dans le secteur des légumes. Elle est plus difficile à appliquer dans le marché de la viande bovine. L'identification du produit par rapport à sa qualité et à sa provenance est donc fondamentale. Ne pourrait-on pas s'attendre de la part de la production, de la transformation, de la distribution, à une collaboration pour la conception et la mise en application d'un sigle distinctif s'appliquant au boeuf québécois destiné au marché institutionnel. Ou, encore, y aurait-il lieu de trouver une méthode, d'autres méthodes, pour assurer la pénétration du boeuf québécois sur le marché institutionnel. Est-ce nécessaire? Ce serait 20% du marché. Est-ce que c'est vraiment nécessaire d'avoir une politique dans ce sens-là, à ce moment-ci.

Jean-Paul Létourneau
Chambre de commerce de la province de Québec

M. le ministre, on a examiné déjà cette question de l'identification des produits du Québec pour encourager la consommation, ici. Mais il y a toujours aussi la question de la vente à l'extérieur et il semble qu'il y a un avantage, surtout lorsque le produit a déjà acquis une excellente réputation sur le marché, et des avantages moins grands ou peut-être même des désavantages si le produit n'a pas d'avance une excellente réputation sur le marché. Je ne veux pas me prononcer ni pour, ni contre, mais je mets en évidence ces constatations qu'on a faites dans le passé.

Yves Brisson
Commission d'achat des groupes BC et D du Montréal métropolitain

Sur le marché institutionnel, on est habitué à acheter par catégorie de viande et non pas en fonction de boeuf de l'Ouest. Compte tenu de ça, je pense qu'il y a une part du marché québécois ou de la production québécoise qu'on pourrait faci-

lement réserver au marché institutionnel ou au marché para-public. Il y aurait peut-être possibilité de s'attarder à identifier cette production-là pour commencer, puisqu'elle n'ira pas nécessairement sur les marchés extérieurs.

Michel Marangère
Association des épiciers en gros du Québec

M. le ministre, dans votre politique d'achat pour le Québec, il serait assez important, de tenir compte que les institutions, aussi bien au niveau des écoles, ou des hôpitaux, respectent tout de même un certain d'équilibre entre acheter des institutions sous inspection elles-mêmes.

Puisque nous, à titre soit d'abattoirs ou de plans de transformation, on subit des coûts. On se soumet à des politiques, que le gouvernement soit favorable et encourage les acheteurs ou les agents, à acheter des plans sous inspection. Dans le moment, ce n'est pas le cas.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Vous voulez parler au sujet de l'inspection? Oui, mais le règlement est supposé s'appliquer à partir du premier janvier 1980.

Michel Marangère
Association des épiciers en gros du Québec

D'accord. Alors, ça, ça répond à la question elle-même.

Gabriel Lépine
Association des grossistes en viande

Tout ce que je voulais ajouter, moi, c'est que c'est très possible d'identifier le boeuf abattu au Québec au niveau de la carcasse elle-même, au niveau des coupes également. Et puis je voudrais ajouter que ça serait très souhaitable.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation

De quelle façon est-ce que ça peut être fait?

Gabriel Lépine
Association des grossistes en viande

En le marquant, peut-être avec des rouleaux comme quand on classe le boeuf. On a un rouleau, un ruban rouge, et puis, on pourrait, en même temps, l'identifier avec un autre rouleau, que ç'a été abattu et produit au Québec. Et puis, pour les coupes, bien là, c'est beaucoup plus facile, on peut utiliser un tampon ou une étiquette plutôt.

Michel-H Beaudoin
Conseil des gens d'affaires du Québec

M. le ministre, je voudrais vous faire remarquer au sujet de la politique d'achat, qu'il y a quand même une grande sensibilisation à faire au niveau des institutions qui, en apparence, achètent de grossistes québécois. Mais on ne connaît pas vraiment le contenu de l'achat qui, souvent peut être du boeuf de l'Ouest. Alors, je pense que la politique d'une identification, est-ce qu'elle doit être volontaire? Est-ce que c'est à un niveau intermédiaire qu'elle va se faire? Ou il faut la préciser davantage en aval ou en amont? Je pense que c'est important, effectivement.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Je peux vous dire qu'on l'a vérifié un peu dans les rondes d'inspection. On a noté la provenance des produits et ils m'ont fait des rapports, et puis j'ai averti. Et puis on peut dire que depuis que la politique est en application, qu'il y a une croissance assez importante. Et je puis vous dire aussi que les gens des Affaires sociales qui ont travaillé dans le domaine de la volaille, l'ont fait avec beaucoup d'enthousiasme. La volaille québécoise elle est aussi bonne, mais il reste à savoir quand est-ce, et comment est-ce que tu peux l'identifier. Souvent, c'est un problème d'identification. Et puis on a essayé de regarder, des fois, des identifications . . .

La volaille, il y en a une. Mais une identification qui permet au consommateur qui veut acheter québécois d'acheter québécois au Québec, en même temps qu'une identification à l'extérieur qui ne nous pénaliserait pas, que le gars ne pourra pas dire: j'utilise ce sigle-là pour ne pas acheter ce produit-là. Tu sais, il faudrait que ça soit interne, uniquement.

André Dupuis
Conseil québécois du commerce de détail

M. le ministre, est-ce que vous pouvez me garantir à 100%, même si Bec d'Or est un signe du Québec, que ce poulet-là vient du Québec? Est-ce que ça ne serait pas un jeune poulet, peut-être qui vient de l'Ontario et puis enveloppé, transformé ici dans nos usines et sorti sous le sceau Bec d'Or? Alors, c'est la même chose un peu qui se fait pour le boeuf.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Vous avez une bonne question. Je ne pourrais pas vous répondre, là. Je prends note.

André Dupuis
Conseil québécois du commerce de détail

Alors, moi, je crois sincèrement que, à partir du poulet vivant, quand il vient au monde, son suivi devrait être sous le sceau Bec d'or et sortir dans nos usines Bec d'Or. Mais du moment que vous avez une importation, qu'elle vienne des États-Unis ou de l'Ontario, ou d'où que ce soit, ça devrait être inscrit, la provenance.

Jean Garneau
Conseil des salaisons du Canada

La provenance du boeuf, présentement, peut être identifiée par le numéro de l'établissement qui l'a abattu. Alors, vous pouvez voir si c'est du boeuf abattu au Québec ou abattu en Ontario. Vous pouvez même voir de quelle usine il provient. Je ne vois pas pourquoi on irait mettre d'autres dépenses sur le boeuf, en roulant du boeuf qui a été produit au Québec. Il peut l'être identifié officiellement s'il est abattu au Québec. Et puis, qui va contrôler ce roulage-là? Est-ce que ça va être l'inspecteur fédéral qui va mettre votre rouleau provincial? Je ne vois pas ça! Alors, ça vous prendrait d'autres inspecteurs en surplus, là.

Jean-Paul Létourneau
Chambre de commerce de la province

M. le ministre, une autre dimension qu'il faut examiner pour la promotion des produits du Québec. Des fournisseurs nous ont dit récemment que, particulièrement dans les institutions hospitalières et dans les commissions scolaires, les paiements étaient très lents, parce que les administrateurs étaient coincés avec des coupures de budgets et que ça prenait bien du temps. Et à cause de ça, des PME fournisseuses hésitaient parfois à faire affaire avec ces institutions-là, à cause des délais de paiement très longs et à cause aussi des taux d'intérêt.

Il y a eu amélioration au niveau des ministères, le ministre des Finances en a parlé, mais, quand on arrive au parapublic, là, institutions hospitalières et commissions scolaires, je pense qu'il y aurait quelque chose à regarder de ce côté-là, surtout lorsque ce sont des PME qui sont fournisseuses.

Paul Claessen
Société des parcs d'engraissement du Québec

Une opinion. Je trouve que juste sur le terme «boeuf de l'Ouest», il y a beaucoup de discussions, mais je pense que le veau qui est né au Lac Saint-Jean, s'il a la conformation et puis la finition, il devient vite un boeuf de l'Ouest, une fois qu'il est mort. Je veux dire, on parle souvent du boeuf du Québec qui n'est pas du boeuf de l'Ouest, mais A-1, c'est un boeuf de l'Ouest, s'il est conforme. À moins que M. Lépine voie une différence, mais je ne pense pas qu'il y ait de différence.

Pierre Racicot
Fédération nationale des associations de consommateur du Québec

Comment le boeuf produit au Québec va être identifié au consommateur, à partir des grossistes? Ce n'est pas tout de l'identifier, je pense, de votre côté, mais comment va venir cette identification-là, jusqu'au consommateur?

Nicole Saint-Jean-Demers
Conseil scolaire de l'Île-de-Montréal

80%, peut-être 85% des services alimentaires dans les écoles du Québec, ne relèvent pas de la Commission scolaire au plan gestion. Alors, à ce moment-là, les factures devraient être payées par ceux qui achètent, et ceux qui achètent sont les traiteurs, des entreprises privées.

Deuxième commentaire. La règle budgétaire du ministère de l'Éducation, au plan des services alimentaires se lit rapidement: autofinancement. Alors, évidemment, on n'a pas de coupures budgétaires qui peuvent influencer dans les quelques commissions scolaires où il y aurait une gestion par la Commission. Juste pour ne pas qu'on soit une clientèle sous-privilégiée dans l'exploration des débouchés . . .

Serge Veilleux

Conseil québécois du commerce de détail

Disons, juste pour supporter ce qui a été mentionné pour l'identification du boeuf, du veau produits au Québec, il y a les numéros d'établissement, la catégorie, je pense, qui identifient bien le genre et la qualité du produit qu'on peut acheter ou qu'on veut acheter.

Je crois que ce qui est important, dans un premier temps, ce n'est pas nécessairement identifier que le boeuf a été élevé ou nourri au Québec. Je pense que la plus-value ou la transformation qui a été faite au Québec, je pense que ça, c'est une chose qui est peut-être bien plus importante et à laquelle on doit s'attarder, dans un premier temps. Commencer à trouver des débouchés ou un sigle pour identifier le produit qui est venu au monde au Québec, qui a été élevé au Québec et qui a été abattu au Québec, à cause du peu de quantité justement, qu'on a actuellement sur le marché.

Et déjà, avec la catégorie existante qui est la catégorie A, ou classification A-1, ou B, ou C, déjà, c'est par ce sigle-là qu'on achète les produits dans le marché de détail et c'est par ce sigle-là que les usines d'abattage nous certifient que c'est le produit qu'on veut vendre chez nous, dans les marchés de détail.

Pierre Racicot

Fédération nationale des associations de consommateurs du Québec

Du point de vue des acheteurs, selon M. Claude Dufour de l'Association des détaillants en alimentation, il existe un marché pour le veau à chair rosée en autant que le poids abattu ne dépasse pas 200 livres. Tous semblent d'accord sur la possibilité du développement de ce marché. Il faudrait donc poursuivre les efforts déjà entrepris. Et il existe un autre marché de veau destiné aux parcs d'engraissement qu'il faut également revaloriser. C'est un genre de consensus qui s'est établi.

Raymond Lanctôt
Association des producteurs de veaux lourds du Québec inc.

Je voudrais tout simplement attirer votre attention, M. le ministre sur la question de pesanteur et puis je sais que c'est un sujet qui est très délicat. C'est que, lorsqu'on parle de pesanteur, il faut identifier les acheteurs. Une chaîne peut avoir besoin d'un veau d'un poids de 150 livres, carcasse. Une autre chaîne va les prendre à 200. Et d'autres . . . C'est pour ça que nous produisons des veaux qui sont mis en vente à 350, 400, 450 livres parce qu'il y a un marché actuellement pour chacun de ces poids-là. M. Dufour a raison. M. Dupuis a raison. Et puis M. Veilleux a raison. Mais ils ont tous besoin de trois poids différents. Et puis, il y en a un autre qui va en prendre des plus gros ou des plus petits.

Serge Veilleux
Conseil québécois du commerce de détail

Juste pour clarifier la situation. Quand on a mentionné les veaux, ce matin, c'est 150 livres et je ne pense pas qu'il y ait eu de chicane ou de bataille entre, que ce soit Dominion ou Provigo ou Métro-Richelieu ou Steinberg, pour la question du poids. Le mémoire qui a été présenté, c'est un mémoire qui représentait le commerce de détail au Québec et en même temps supporté par l'ADA[1], et on a demandé des veaux de 150 livres. Et je pense que, quand on parle de 200 on s'avance vers le 250 livres et j'aimerais peut-être mieux qu'on corrige une situation qui a été présentée ce matin.

Je comprends M. Lanctôt qui veut en faire à 200 livres ou 225 livres, mais on est prêt à les acheter, nous autres, à 150. Ça se peut qu'on en achète à 160 livres et, à un moment donné, qu'on en achète à 200 livres. Mais, pour le moment, on est disposé à acheter des veaux de 150, 160 livres, peut-être 140 livres.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Ça marche. Le préconditionnement et la qualité de veau d'embouche. Les diverses interventions montrent clairement la nécessité d'améliorer la qualité des veaux d'embouche et de se diriger vers un préconditionnement des veaux. Quant au préconditionnement, c'est aux deux types de producteurs impliqués, soit le naisseur

1 Association des détaillants en alimentation

et le finisseur à trouver conjointement une solution satisfaisante à ce problème. Par la suite, nous pourrions adapter les régimes d'assurance-stabilisation à cette situation nouvelle parce que, actuellement, dans les coûts de production, le conditionnement est inclus dans les coûts du finisseur. Puis à ce moment-là, si le préconditionnement a été fait par les naisseurs, bien, il pourrait être calculé dans le coût de production du naisseur. Mais est-ce qu'il y aurait moyen que, à un moment donné, que les deux se rencontrent pour établir — ou est-ce que c'est mieux de le faire concrètement?

Jan van Gennip
Société des parcs d'engraissement du Québec

Ça, c'est normal que ça devrait être fait par l'éleveur. La perte de poids est beaucoup moindre, à ce moment-là, de castrer et puis écorner les veaux en jeune âge, c'est beaucoup plus favorable pour l'industrie du boeuf, comme c'est fait, dans l'ouest canadien. C'est normal que ça se fasse là.

Nous autres, on a du blé d'Inde à ramasser, l'automne, on a des veaux à aller acheter, on a le transport à analyser. On n'a plus le temps à passer à ces affaires-là, et puis ni de les écorner. On veut que cette partie-là de travail soit faite en arrivant chez nous.

Jean-Marie Tremblay
Fédération des producteurs de bovins du Québec

En ce qui concerne les coûts de production du préconditionnement, comme vous dites, M. le ministre, à notre avis, il y aurait lieu pour la Fédération et avec vous autres, de regarder le coût de production, et si ça peut être transféré à l'un ou l'autre. À tout événement, nous autres, on est disposé à regarder ça et essayer de s'ajuster là-dessus.

André Cécyre
Ordre des médecins vétérinaires du Québec

Moi, je vais être frustré en tant que professeur, ce soir, de voir qu'on m'a encore si mal compris!

Le préconditionnement ne peut pas se faire ailleurs que chez le naisseur parce que ce n'est pas castrer un veau et le vacciner. C'est faire ça avant qu'il ne soit transporté, c'est-à-dire lorsqu'il est dans son environnement naturel pour lequel il a déjà une immunité. Ça, il n'y a rien qu'une place où ça peut être fait, c'est chez eux, trois à quatre semaines avant l'encan, pour que, quand il commence

à être trimbalé de gauche à droite, il ait déjà des anticorps pour se protéger. Ça, c'est la partie la plus importante du préconditionnement, la vaccination. À ce moment-là, on lui a créé tous ses stress: écornage, castration, quand il est dans son environnement naturel pour lequel il a déjà des anticorps. Ça, je pense, si on ne s'entend pas là-dessus, on est mieux d'arrêter, ce soir, de parler de préconditionnement.

Et puis ça fait à peu près deux ans que je cherche une méthode incitative pour essayer de vendre mon idée, un peu comme Alain Tremblay essaye, lui aussi. Il y a deux idées qui me viennent cet après-midi: C'est soit de relier ça à l'ASRA[1]. Ou soit de relier ça à l'assurance-mortalité que M. van Gennip proposait. Si un type est éligible à un type d'assurance comme ça, il faudrait que les animaux qu'il achète soient préconditionnés. Sans ça, on va payer pour des gens qui achètent des mauvais sujets.

Alain Tremblay

Comité de coordination du circuit de ventes de veaux et de bouvillons d'embouche du Québec

Alors, M. le ministre, au sujet du préconditionnement. Effectivement les prix qui sont au niveau de l'ASRA devraient être, en tout cas, à mon point de vue, transférés au niveau du vache-veau, parce que, effectivement, à plus ou moins court terme, ce qui va arriver, c'est que le veau d'embouche va être préconditionné au titre que M. André Cécyre le mentionne, c'est-à-dire avec sevrage, puis que tout doit être fait deux, trois semaines avant la vente.

Maintenant, il y a une chose, M. le ministre, dont il faut que vous preniez connaissance. Au niveau des éleveurs vache-veau, les gars qui ont les deux pieds dans le bouillon, dans le champ, là, ils manquent d'infrastructure pour être capables de dire qu'ils vont chercher leurs veaux, les amènent dans un secteur et puis les gardent trois à quatre semaines. Il y a de l'ouvrage qui a été fait là-dessus, mais il y a encore beaucoup à faire. Dans le secteur, il y a des installations qui ne sont pas tellement dispendieuses et puis il faut que les producteurs vache-veau soient éveillés à ça. Ça prend absolument ces choses-là. Ça prend un endroit pour être capable de les mettre, de les sortir du pâturage, d'après leurs mères. Les types, quand ils font du rodéo et puis qu'ils courent après 30 veaux, ils sont pas organisés de lassos. On se promène longtemps en arrière d'un veau de 500 livres! Alors, quand ces types-là ne sont pas organisés — la première année, c'est bien plaisant de courir après — mais quand tu en as 100, bien là, ça commence à être moins drôle, tu sais, c'est dur pour tout le monde.

Alors, ce qui arrive: c'est que si ces infrastructures-là ne sont pas en place, c'est difficile de demander à l'éleveur d'être en mesure de faire cette forme de

1 Commission administrative des régimes d'assurance-stabilisation des revenus agricoles.

préconditionnement qui est nettement valable et puis qui est importante pour le finisseur: parce que, en fait, le client c'est lui. Alors, c'est à lui qu'on vend et puis c'est lui qu'il faut satisfaire. L'éleveur vache-veau, c'est ce gars-là qu'il faut satisfaire. Alors, c'est à nous autres à prendre les moyens. C'est au ministère, je pense, au niveau des infrastructures, d'essayer d'encourager ces gens-là.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

M. Ouellet dit que, quand vous courez au lasso, c'est dur pour le producteur, et puis c'est dur pour le veau aussi!

Les conditions de pénétration du marché, qualité et régularité. Les intervenants ont tous reconnu que le boeuf québécois était de qualité égale à celui de l'Ouest. Des techniques d'élevage adaptées aux conditions québécoises sont connues et une demande en général préconise qu'elles soient vulgarisées.

A propos de la régularité. Les chaînes et les autres distributeurs se sont dits d'accord pour acheter québécois à condition de pouvoir acheter régulièrement un produit de qualité uniforme répondant à leurs exigences.

En plus de la proposition de M. van Gennip, c'est-à-dire de développer des ateliers de semi-finition entre 400 et 800 livres, n'y aurait-il pas d'autres mesures applicables par les producteurs, pour solutionner le problème de l'absence de régularité?

Marcel Mailloux
Union des producteurs agricoles

En matière d'information, de promotion, M. le ministre, il va falloir aussi se réajuster. Un boeuf qui a des cornes, ce n'est pas du préconditionnement. Il va falloir les enlever d'abord sur nos photos et dans notre publicité.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Je ne vous dirai pas où la photo a été prise, cette photo-là.

Mais il y a des gens qui ont reconnu. Ce n'était pas Denise, mais c'était peut-être Rita! Ou bien Jean! je ne voudrais pas faire de sexisme!

Alors, ça va, je pense que tout le monde était d'accord là-dessus, pas mal. Il y a une question de volume là-dedans, je pense que plus le volume va augmenter, ça va se corriger un peu naturellement.

André Lemieux
Conseil des salaisons du Canada

M. le ministre, vous venez de mentionner: «à un prix répondant à leurs exigences», quand vous parlez des grossistes. Ça comprend, j'imagine, aussi, un prix concurrentiel?

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

J'ai dit: «un produit de qualité uniforme répondant» . . .

André Lemieux
Conseil des salaisons du Canada

Oui, mais vous avez oublié un point important, c'est: aussi à un prix concurrentiel.

Jean Garon

Oui, mais ça, je pense qu'on a toujours dit ça depuis le début.

André Lemieux
Conseil des salaisons du Canada

Oui mais ça m'amène aussi à parler un petit peu, lorsque vous voulez produire une nouvelle sorte de boeuf ou une nouvelle sorte de veau; je vois difficilement, moi, l'implantation de ce système-là sans promotion. Et quelqu'un tantôt, a parlé — je pense que c'est M. Mailloux — il a parlé de promotion. Je pense que c'est très très important si on veut lancer un nouveau produit, à mon idée, de dépenser autant en promotion qu'en investissement.

Jan van Gennip
Société des parcs d'engraissement du Québec

Je ne sais pas si M. Lemieux a mal compris. Nous autres, on ne veut rien faire de nouveau. On veut faire exactement les mêmes boeufs qui viennent de l'Ouest. On

ne veut rien de nouveau. Et c'est la même chose, même s'il est engraissé à Farnham, on ne peut pas savoir la différence de goût. C'est exactement pareil, quand il pèse le même poids, qu'il a la même conformation, et peut-être que le gras est encore plus blanc et puis la qualité est peut-être encore supérieure. Mais ce n'est pas nouveau. Il n'y a aucun changement de ce côté-là, tu n'as pas besoin de t'en faire.

Jean-Marie Tremblay
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Je m'excuse, M. le ministre, si je viens souvent, mais c'est parce que ça m'intéresse. Pour ce que vous venez de mentionner, c'est la semi-finition de 400 à 700 — 800 livres. Vous savez très bien, M. le ministre, qu'il n'y a aucune production au niveau de l'assurance pour ce secteur-là. Et on pense qu'il y aurait lieu de mettre une protection, au moins, pour faire ce bout-là. Dans le passé, il y en a déjà eu, ç'a été enlevé. Mais, actuellement, si on veut continuer là-dedans, il faudrait qu'il y ait une protection pour l'éleveur. Une incitation également. Je ne sais pas ce que vous en pensez.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Je vais demander peut-être à M. Bissonnette de dire un mot.

Lucien Bissonnette
Commission administrative des régimes d'assurance-stabilisation des revenus agricoles du Québec

C'est-à-dire que le veau de 700 à 800 livres est aussi protégé, mais au poids du vache-veau de moins de 600 livres. Mais en prenant comme modèle, celui de moins de 600 livres. Alors, ce que vous pouvez perdre en poids, vous le gagnez au niveau du modèle.

Jean-Marie Tremblay
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Je comprends votre réponse et puis disons que je suis pas mal au courant aussi de l'assurance. Le veau est protégé jusqu'à 600 livres, disons, le vache-veau, le veau d'embouche est protégé. Mais après 600 livres, pour le type qui le prend, qui le continue à 700 ou 800 livres, il n'y a plus de protection au niveau d'assurance. C'est ça qu'on veut dire. Je pense que c'est important de le réaliser

vraiment, qu'il n'y a aucune protection de ce bout-là. Il y en a eu pour partir, à aller jusqu'à 600 livres, mais après, il n'y en a plus.

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Bon. Alors, deuxième transformation, c'est plutôt une annonce. J'ai remarqué que quelques interventions faisaient état de possibilités pour développer la deuxième transformation, dans les coupes à charcuterie, les plats préparés, les plats cuisinés. Or, je peux vous dire que le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation serait certainement intéressé à un tel développement. Et s'il y en a parmi vous qui sont intéressés à développer des entreprises dans ce secteur, vous pouvez être certains que le ministère travaillerait de concert avec vous au maximum là-dedans.

L'étiquetage. La cerise sur le sundae! Mme Scott-Normand l'a très bien démontré, l'étiquetage est très souvent «pas comme dans les livres», même si cela est essentiel pour l'information du consommateur. Serait-ce possible que les différents responsables s'engagent à donner satisfaction aux consommateurs sur ce point?

Serge Veilleux
Conseil québécois du commerce de bétail

Je peux mentionner qu'il y a déjà des lois qui régissent, soit par la nomenclature, l'identification du nom, la coupe qui est supposée de paraître dans les comptoirs. Mais comme Mme Normand l'a présenté ce midi, ce n'est pas facile, car on a plusieurs succursales dans une ville, des fois à travers la province. Même si c'est écrit dans les livres, même s'il y a la loi qui existe, on arrive à certaines occasions — j'ai été chanceux, si on parle de Steinberg aujourd'hui — à des erreurs. Chez nous, il s'en fait aussi. On ne veut pas qu'il s'en fasse, comme tous les autres, mais l'être humain, assez souvent, ne respecte pas toujours ce qui est écrit dans les livres. Et on essaye, autant que possible, et c'est une de nos préoccupations, en tant que chaîne alimentaire, en tant que détaillant, de protéger à 100% les achats du client. On sait qu'il se produit des erreurs, mais je peux vous dire qu'il y a des efforts qui sont constants, non pas seulement de la part des chaînes, mais de tous les détaillants en alimentation pour essayer d'identifier le mieux possible les produits, la provenance de ces produits-là; de donner le bon prix et la bonne pesanteur pour respecter les règlements autant provinciaux que fédéraux.

Jean Garon

Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Alors, je voudrais remercier tous les intervenants qui sont venus ici. J'ai remarqué aussi que, normalement, ici, aux conférences socio-économiques, ils sont comme des arbitres de hockey, c'est à la seconde près. Moi, je n'ai pas l'habitude de fonctionner de même. Alors, je me suis fait pousser dans le dos tout le temps que j'ai été ici en avant, je ne sais pas si vous vous en êtes aperçu.

Mais, par ailleurs, M. Ouellet et moi, on est habitué. Ordinairement on dit: «Ça va bien! il me semble que c'est intéressant de voir la participation qu'il y avait et puis on ne voulait pas arrêter ça». Je voudrais dire que je suis excessivement content, personnellement; et puis les gens du ministère aussi, des délibérations qu'on a eues depuis deux jours.

Je pense que moi, j'ai le sentiment que sur le plan de la compréhension des problèmes et puis des problèmes de chacun à son niveau, le producteur, le transformateur, le distributeur ou les consommateurs, les financiers, tous les encans, je ne voudrais pas en oublier, même M. Brassard dans l'exportation. Il y a les problèmes de tout le monde qui sont dans la chaîne et on peut arriver à un certain consensus. On pourra mettre des choses en application ensemble assez rapidement, et des engagements de part et d'autre.

Et je voudrais vous remercier de cette excellente collaboration.

Moi, je pense qu'il y a eu — je ne sais pas si vous sentez la même chose, mais on sent qu'il y a une volonté commune qu'il se fasse quelque chose au Québec et, des fois, on se demande comment pousser plus les transformateurs ou les distributeurs à vendre du boeuf québécois, mais je suis convaincu, moi, qu'ils ont le désir eux-mêmes, de vouloir mettre sur le marché, autant que possible, du boeuf du Québec. C'est une sécurité pour eux autres aussi, en plus d'être moins dépendants, d'avoir une alternative, quand même ce serait rien qu'en cas de grève des chemins de fer. Tu sais, des grèves, on ne sait jamais!

Alors, je voudrais aussi remercier le personnel technique qui a travaillé à l'élaboration ou à l'organisation du matériel de la conférence socio-économique de l'industrie bovine.

Je peux vous dire, personnellement, que j'ai écouté beaucoup ce qui s'est dit. J'ai appris beaucoup de choses et je suis convaincu que tout le monde a appris un peu, mais j'en ai appris plus que vous autres, parce que je sais que vous autres, vous êtes dans le secteur et, moi, ça ne fait pas aussi longtemps.

Et je vous remercie d'être venus, d'avoir consacré le temps nécessaire et souhaitons que tout ça nous amène à un développement économique accéléré dans le secteur de l'industrie bovine.

I Les invités présents

II Lexique des principaux termes utilisés dans l'industrie de la viande bovine

III La réalisation de la conférence

IV Les documents des conférences socio-économiques du Québec

Annexe I

Les invités présents

● Participants

Jocelyn Autotte, vice-président
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Michel-H. Beaudoin, vice-président
Conseil des gens d'affaires du Québec

Paul Bégin
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Roger Bilodeau
Coopérative fédérée de Québec

Jean-Claude Blondeau, directeur
Association des restaurateurs du Québec

Marcel Bourbeau, vice-président
Fédération des producteurs de lait du Québec

Jean Brassard
Société nationale de courtage d'animaux

Yves Brisson, coordonnateur
Commission d'achat des groupes BC et D du Montréal métropolitain

André Cécyre, directeur
Ordre des médecins vétérinaires du Québec

Paul Claessen
Société des parcs d'engraissement du Québec

Richard Constantineau, président
Conseil des denrées alimentaires du Québec

Jean-Jacques Côté, directeur général
(Commercialisation et vente)
Compagnie ferroviaire Canadien pacifique (région atlantique)

Rosaire Coutu, directeur général
(région de l'Estrie)
Fédération des caisses d'établissement du Québec

Paul Couture, président
Union des producteurs agricoles

Kevin J. Danaher, président
Association des petits abattoirs

Roger Dauphin, 1er vice-président
Fédération des producteurs de lait industriel du Québec

Urgel Delisle
Ordre des ingénieurs du Québec

Arthur Demers
Conseil des salaisons du Canada
(Québec)
(Bovitel inc.)

Jean-Pierre Deschênes
Coopérative fédérée de Québec

Paul Dessureault
Coopérative fédérée de Québec

Claude Dufour, directeur général
Association des détaillants en alimentation du Québec
(Provigo)

André Dupuis
Conseil québécois du commerce de détail
(Dominion ltée)

René Gal
Producteur indépendant de veaux lourds

Jean Garneau
Conseil des salaisons du Canada (Québec)

Jean Garon
Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Pierre Gaudet, 2e vice-président
Union des producteurs agricoles

Albert Gaudreault
Fédération des producteurs de bovins du Québec

John Gentille
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Paul Gillchrist
Conseil des salaisons du Canada (Québec)
(Coorsh & fils ltée)

Claude Gingras
Centrale des syndicats démocratiques

Gilles Handfield, vice-président exécutif
Crédit industriel Desjardins

Jean-Marc Kirouac, secrétaire général
Union des producteurs agricoles

Gaston Labbé
Conseil des salaisons du Canada (Québec)
(Abattoir Labbé & fils ltée)

René Labelle
Association des épiciers en gros du Québec

Raymond Lanctôt, président
Association des producteurs de veaux lourds du Québec inc.

Gilles Laurent
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Maurice Legault, 1er vice-président
Association des détaillants en alimentation du Québec

André Lemieux, président
Conseil des salaisons du Canada (Québec)
(H. Saint-Jean & fils ltée)

Gabriel Lépine
Association des grossistes en viande

Jean-Paul Létourneau, vice-président exécutif
Chambre de commerce de la province de Québec

Marcel Mailloux, 1er vice-président
Union des producteurs agricoles

Orance Mainville
Ordre des agronomes du Québec

René Malo, président
Ordre des médecins vétérinaires du Québec
(Comité des médicaments)

Michel Marangère
Association des épiciers en gros du Québec
(Émond et Côté ltée)

Céline Marcouiller
Association des petits abattoirs

Jacques Maltais
Conseil des salaisons du Canada (Québec)

Richard Mercier, vice-président
Conseil provincial de l'Union des employés de commerce (FTQ)

Yves Michel
Association professionnelle des meuniers du Québec

Roland Nadeau
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Jacques Noreau
Association des détaillants en alimentation du Québec (Métro-Richelieu)

Ferdinand Ouellet
Sous-ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Marcel Paquette
Encan d'animaux de Québec

Serge Paré
Association des technologistes agricoles inc.

Jean-Pierre Pelletier
Association des grossistes en viande

Fernand Pépin
Association des petits abattoirs

Rolland Pigeon, président
Coopérative fédérée de Québec

Sylvio Poirier
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Jacques Proulx, président
Fédération des producteurs agricoles (Sherbrooke)

Gilles Quintin
Association professionnelle des meuniers du Québec

Pierre Racicot, coordonnateur
Fédération nationale des associations de consommateurs du Québec

Jean-Claude Reid, président
Association des courtiers en produits alimentaires de la province de Québec

Georges-Charles Remond
Société des chefs de cuisine et pâtissiers du Québec

Richard Julien, président
Fédération nationale des associations de consommateurs (Sherbrooke)

Fernand Roy, coordonnateur
Groupe d'achat de la région Laurentides-Lanaudière

Léonard Roy, vice-président exécutif
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Hector Saint-Amour
Société des parcs d'engraissement du Québec

Nicole Saint-Jean-Demers
Conseil scolaire de l'Île-de-Montréal

Madeleine Scott-Normand
Association des consommateurs du Québec inc.

Roland Soucy, directeur des services extérieurs
Conseil des salaisons du Canada (Québec)

James H. Stein, président
Association des éleveurs de bovins de boucherie du Québec

Alain Tremblay, président
Comité de coordination du circuit de ventes de veaux et de bouvillons d'embouche du Québec

Jean-Marie Tremblay, président
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Bernard Turcot, ex-président
Conseil de l'alimentation du Québec inc.

Jeannot Turcotte, surintendant
Chaîne coopérative du Saguenay

Jan van Gennip, président
Société des parcs d'engraissement du Québec

Serge Veilleux
Conseil québécois du commerce de détail
(Steinberg inc.)

Sohel Zariffa
Association des banquiers canadiens
(comité agricole)

● Conseillers aux participants

Laurier Bernier
Direction générale de l'inspection des produits carnés
Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Lucien Bissonnette, président
Commission administrative des régimes d'assurance-stabilisation des revenus agricoles du Québec

Maurice Couturier
Association des épiciers en gros

Mario Dumais
Union des producteurs agricoles

Maurice Mercier, secrétaire-général adjoint
Union des producteurs agricoles

Camille Moreau, président
Office du crédit agricole

Guy Normandin, président
Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires

Gérald Ponton, vice-président exécutif
Conseil québécois du commerce de détail

Paul Rochon
Coopérative fédérée de Québec

Robert Samson, président, directeur général
Régie de l'assurance-récolte

● Observateurs

Jacques Brûlotte
Commission administrative des régimes d'assurance-stabilisation des revenus agricoles du Québec

Jean-Guy Charbonneau, sous-ministre adjoint
Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Robin d'Anjou, adjoint au directeur du développement
Office de planification et de développement du Québec

Henri Garino, professeur
Faculté d'agriculture, collège McDonald

Jacques Jubinville
Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Léo-Jacques Marquis, sous-ministre adjoint
Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Jean Mercier, directeur
Direction de la santé communautaire
Ministère des Affaires sociales du Québec

Réal Piché
Comité ministériel permanent au développement économique

Jean-Pierre Potvin
Direction générale du développement commercial
Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec

Yvon Proulx, directeur
Faculté des sciences de l'agriculture
et de l'alimentation
Département d'économie rurale,
université Laval

Réal Rancourt
Député de Saint-François
Assemblée nationale

J.-Armand Russel
Député de Brome-Missisquoi
Assemblée nationale

Maurice Tremblay, chef de cabinet
Ministère de l'Agriculture et de
l'Alimentation du Québec

Annexe II

Lexique des principaux termes utilisés dans l'industrie de la viande bovine

boeuf de l'Ouest	boeuf qui provient des provinces de l'Ouest particulièrement de l'Alberta. Il n'y a aucune correspondance entre cette expression et la classification de la viande ou sa qualité.
boeuf en boîte	viande de boeuf découpée en gros morceaux empaquetée dans un emballage sous vide et mise dans une boîte.
bouvillon	jeune boeuf castré âgé de 6 à 24 mois.
bovin d'engraissement	bovin qui, à partir de 6 mois, est engraissé et destiné à l'abattoir.
bovin gras	bovin ayant subi l'étape de la finition prêt pour l'abattage. Il pèse entre 900 et 1100 livres (400 et 500 kg).
gros bovins	désigne tout type de bovins destinés à l'abattoir. Ceci inclut les vaches, les taureaux, les bouvillons et les taures.
carcasse habillée	préparation et transformation de la viande pour satisfaire un marché précis.
conditionnement	préparation et transformation de la viande pour satisfaire un marché précis.
encan (spécialisé)	mise aux enchères d'animaux vivants de catégories particulières. Actuellement l'encan spécialisé ne s'applique qu'aux veaux d'embouche.
finition	dernière étape de l'engraissement des bovins où ils doivent atteindre entre 800 et 1100 livres (360 à 500 kg). Leur alimentation est constituée principalement de céréales.
génisse	jeune veau femelle ainsi appelé jusqu'à ses premières chaleurs.

grossiste	marchand en gros, intermédiaire entre le producteur et le détaillant.
naissage (entreprise de)	entreprise maintenant un troupeau de vaches de boucherie dans le but de produire des veaux de 400 à 550 livres (180 à 250 kg) au sevrage.
parc d'engraissement	aménagement conçu spécialement pour l'engraissement et la finition des bouvillons.
parquet	synonyme de parc d'engraissement.
primes à l'hivernement	montants versés par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec aux producteurs pour défrayer en partie les coûts d'hivernement des vaches.
salle de coupe	endroit où l'on fait du dépeçage.
sevrage	action de cesser d'alimenter un veau en lait.
semi-finition	engraissement d'un bouvillon de 6 à 16 mois destiné à la finition.
taure	jeune vache qui n'a pas encore vêlé.
taureau	boeuf qui est apte à la reproduction.
vache de boucherie	vache destinée à la production de bovins de boucherie. Elles sont de races spécialisées à cette fin. (Hereford, Shorthorn, Charolais, Limousin, etc.).
vache laitière	vache destinée à la production de lait. Elles sont de races spécialisées à cette fin (Holstein, Ayrshire, etc.).
vache de réforme	vache de boucherie ou vache laitière qui a fini sa vie utile et qui est abattue pour fins de consommation.
vache de type F-1	première génération d'un croisement de deux bovins de race différente pour en obtenir une accentuation de caractère recherché.
vache de type F-2	résultat du croisement d'une vache F-1 avec un bovin de race possédant les caractères qu'on cherche à accentuer.

vache-veau	atelier spécialisé dans la production de veaux d'embouche. Il effectue le naissage et l'élevage jusqu'au sevrage.
veau d'embouche	veau destiné à être engraissé et vendu généralement à 6 mois.
veau préconditionné	veau castré, écorné et sevré qui a reçu à deux mois les vaccins anti-vermifuge et parasitaire.
veau à chair blanche	veau d'abattage âgé d'environ trois mois qui a été nourri exclusivement avec du lait ou du substitut de lait pour que sa chair soit blanche. Le grain n'entre pas dans son alimentation, ce qui entraîne une carence de fer et se traduit par l'absence de coloration de la chair.
veau de grain	veau d'abattage dont l'alimentation est constituée principalement de grains.
veau de lait	veau à chair blanche âgé d'environ un mois.
veau lourd	veau abattu lorsque son poids est de 300 à 400 livres (135 à 185 kg).
vêlage	mise bas d'une vache.
vêlage hâtif	vêlage en janvier ou février, par opposition à la période habituelle qui est en mars et avril.
viande persillée de gras	parsemée d'infiltrations de graisse.

Annexe III

La réalisation de la conférence

La coordination ministérielle de cette conférence relevait du Comité ministériel permanent du Développement économique et la coordination administrative du Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec.

Une équipe pluridisciplinaire composée de représentants du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec et du Secrétariat ont joint leurs efforts pour préparer cette conférence.

Le Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec

Gilles Châtillon, directeur général

Coordonnateur de la conférence

Michel Damphousse

Comité d'orientation

François Dagenais, président
Ronald Carré
Jean Desjardins
Jean-Pierre Gagnon
Ferdinand Ouellet

Rédaction du document «Etat de la situation»

Ronald Carré, responsable
Rolland Beaulieu
André Charland
Reynald Labbé
Michel Lafleur
Danielle Lafrenière
Jean-Yves Lavoie
Linda Morin

Déroulement, thématique et invités

Michel Damphousse, responsable
André Charland
Carole Tremblay
Jacques Héroux

Président des délibérations

André Charbonneau

Communications

Marie-France Ferland, responsable
Benoît Fortier
Thierry Mennesson
Marie-Claire Patry
Claude Sirard

Logistique

Jean Demers, responsable
Jean-Guy Bernier
Simon Bolduc
Gérard Hogan
Guy Tanguay
Roger Tellier
Pierre Villemure

Secrétariat et
collaboration technique

Carole Dion
Anne Fradette
Johanne Gignac
Sylvia Lachance
Aline Laveau
Charlotte Lévesque
Andrée Morin
Lucie Morin
Lynda Poitras
Carole Tremblay

Edition

Claude Sirard, responsable
Diane Cadoret

Annexe IV

Les documents des conférences socio-économiques du Québec

En vente aux bureaux de l'Editeur officiel du Québec

1. *1- Le travail, Point de vue sur notre réalité.* Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977. 1.25 $

2. *2- L'économie, Point de vue sur notre réalité (une synthèse).* Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977. 1.25 $

3. *3- L'économie, Document de référence: bilan et perspectives (étude analytique).* Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977. 2.00 $

4. *4- Rapport, Le Sommet économique du Québec.* Pointe-au-Pic, mai 1977. 2.00 $

5. *Le textile primaire, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie.* Les conférences socio-économiques, Drummondville, septembre 1977. 1.25 $

6. *Le vêtement et la bonneterie, Pour des politiques de stabilisation de l'industrie.* Les conférences socio-économiques, Montréal, septembre 1977. 1.25 $

7. *La chaussure, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie.* Les conférences socio-économiques, Victoriaville, septembre 1977. 1.25 $

8. *Le meuble, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie.* Les conférences socio-économiques, Victoriaville, septembre 1977. 1.25 $

9. *L'agro-alimentaire, Pour une stratégie de développement.* Les conférences socio-économiques, Québec, avril 1978. 2.00 $

10. *L'agro-alimentaire, Rapport.* Les conférences socio-économiques, Québec, avril 1978. 3.50 $

11. *Les pêches maritimes, Pour une stratégie quinquennale.* Les conférences socio-économiques, Gaspé, avril 1978. 2,00 $

12. *Les pêches maritimes, Rapport.* Les conférences socio-économiques, Gaspé, avril 1978. (épuisé)

13. *Réforme fiscale, 1- Fondements et principes, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

14. *Réforme fiscale, 2- Le projet, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

15. *Démocratie, 1- Mécanismes électoraux, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

16. *Démocratie, 2- Mécanismes de décision, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

17. *Décentralisation, Perspective communautaire nouvelle, 1- Vue d'ensemble, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. (épuisé)

18. *Décentralisation, Perspective communautaire nouvelle. 2- Expériences étrangères, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. (épuisé)

19. *La revalorisation du pouvoir municipal, Rapport.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,75 $

20. *Le tourisme, Perspectives de relance.* Les conférences socio-économiques, Sherbrooke, octobre 1978. (épuisé)

21. *Le tourisme, Rapport.* Les conférences socio-économiques, Sherbrooke, octobre 1978. 3,75 $

22. *Les industries culturelles, Hypothèses de développement.* Les conférences socio-économiques, Québec, décembre 1978. 1,50 $

23. *Les industries culturelles, Rapport.* Les conférences socio-économiques, Québec, décembre 1978. 3,25 $

24. *L'état de la situation socio-économique.* La Conférence au sommet de Montebello, mars 1979. 2,00 $

25. *Le bilan des conférences socio-économiques, mai 1977 à décembre 1978.* La Conférence au sommet de Montebello, mars 1979. 2,00 $

26. *Rapport, La Conférence au sommet de Montebello,* mars 1979. 2,75 $

27. *Agro-alimentaire, L'industrie céréalière, Etat de la situation.* Les conférences socio-économiques du Québec, octobre 1979. 2,00 $

28. *Agro-alimentaire, La viande bovine, Etat de la situation.* Les conférences socio-économiques du Québec, novembre 1979. 2,00 $

29. *Agro-alimentaire, La volaille et autres petits animaux d'élevage, Etat de la situation.* Les conférences socio-économiques du Québec, novembre 1979. 2,00 $

30. *Agro-alimentaire, L'industrie céréalière, Rapport.* Les conférences socio-économiques du Québec, décembre 1979. 3,00 $

31. *L'entreprise coopérative dans le développement économique, Etat de la situation.* Les conférences socio-économiques du Québec, janvier 1980. 2,00 $

I Index des intervenants

II Index des sujets traités

Index des intervenants

Michel-H. Beaudoin, 30, 130, 131, 184

Paul Bégin, 99, 169

Roger Bilodeau, 117, 140

Lucien Bissonnette, 192

Jean-Claude Blondeau, 41, 45, 48, 133

Marcel Bourbeau, 81

Jean Brassard, 59, 84, 95, 97, 98, 111, 113, 124, 138, 141, 160, 181

Yves Brisson, 40, 52, 106, 127, 182

André Cécyre, 51, 82, 106, 158, 159, 162, 189

André Charbonneau, 45, 63, 70, 88, 90, 98, 107, 109, 120, 136, 140, 143, 144, 153

Paul Claessen, 45, 91, 144, 153, 162, 174, 175, 176, 178, 179, 186

Richard Constantineau, 145

Jean-Jacques Côté, 129, 146, 147

Paul Couture, 17, 44, 51, 64, 65, 97, 108, 109, 111, 112, 130, 131, 141, 152

Kevin J. Danaher, 43, 47, 53, 68, 120, 125, 132, 142, 143, 154

Urgel Delisle, 104

Jean-Pierre Deschênes, 89, 90, 94, 107, 172

Paul Dessurault, 98

Claude Dufour, 59, 93, 126

André Dupuis, 142, 143, 145, 185

René Gal, 57, 85

Henri Garino, 88

Jean Garneau, 46, 150, 152, 185

Jean Garon, 11, 62, 63, 75, 133, 157, 158, 159, 160, 161, 163, 164, 165, 167, 169, 170, 171, 172, 173, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 182, 183, 184, 185, 188, 191, 192, 193, 194, 195

John Gentille, 53, 55

Gaston Labbé, 49, 55, 71, 129

Raymond Lanctôt, 55, 77, 85, 87, 90, 91, 93, 96, 160, 171, 172, 177, 188

Maurice Legault, 25, 39, 45, 46

André Lemieux 27, 65, 127, 162, 192

Gabriel Lépine, 26, 91, 93, 95, 118, 137, 146, 149, 150, 179, 184

Jean-Paul Létourneau, 61, 67, 101, 174, 175, 181, 182, 186

Marcel Mailloux, 51, 103, 139, 150, 160, 181, 191

Orance Mainville, 48, 67, 84, 87, 109, 145

René Malo, 131, 163

Michel Marangère, 50, 127, 149, 159, 180, 183

Richard Mercier, 31, 121, 135, 136

Jacques Noreau, 56

Ferdinand Ouellet, 56, 92

Marcel Paquette, 24, 80, 111, 158, 161

Jean-Pierre Pelletier, 91

Rolland Pigeon, 20, 69, 70, 71, 86

Pierre Racicot, 42, 54, 95, 125, 138, 186, 187

Fernand Roy, 47

Léonard Roy, 39, 136, 140

Nicole Saint-Jean-Demers, 60, 186

Madeleine Scott-Normand, 33, 124, 144, 145

Roland Soucy, 47, 55, 119, 140

Alain Tremblay, 23, 79, 100, 110, 168, 170, 190

Jean-Marie Tremblay, 18, 66, 76, 99, 107, 168, 176, 178, 189, 193

Bernard Turcot, 61, 95, 106, 154, 161, 164, 169

Jan van Gennip, 22, 52, 102, 105, 149, 166, 167, 169, 173, 180, 189, 192

Serge Veilleux, 96, 122, 142, 147, 148, 150, 153, 187, 188, 194

Sohel Zariffa, 29, 103, 141, 147, 148, 174, 176

II Index des sujets traités

achat (politique d'_), 40, 47, 50, 52, 182, 183, 184, 186

abattoirs (petits), 44, 120, 125, 129, 132, 133

aide à l'entreprise, 62, 63, 64, 66, 69, 70

approvisionnements, 49, 70, 122, 127, 129, 141, 142, 143, 152, 166, 191

assurance-maladie, 77, 160, 177, 180

assurance-stabilisation, 18, 153, 177, 178, 180, 182, 189, 190, 193

boeuf cf production, transformation de
l'Ouest, 56, 69, 95, 96, 104, 105, 186
_ en boîte, 118
_ Holstein, 88
_ laitier, 12, 46, 87, 89, 90, 96, 97, 99
(promotion du _), 55

carcasse cf production, 55

catégorie, 126, 144, 145, 187, 194

commercialisation, 111, 112, 113

compétition cf monopole, 144, 152, 154

consommation, 43, 51
_ de boeuf, 33, 42
(habitudes et changements de _), 39, 43-61, 78, 124, 125, 140

développement (politiques de _), 11, 12, 166

encans d'animaux, 23, 24, 25, 79, 80, 109, 110, 111, 113, 157, 158, 159, 161, 162, 163, 164, 167, 168, 169, 170

engraissement, 20, 52, 77, 81, 102, 166, 169, 187, 188

exportation (d'animaux vivants), 59, 84, 97, 98, 108, 124, 138, 141
(marché d'_), 181

financement, 18, 29, 101, 102, 103, 131, 173, 174, 175, 176

finition cf production, 167, 168, 169, 193

formation professionnelle cf main-d'oeuvre, 77, 83, 84, 165

grossiste cf transformation, 26, 39

Holstein cf boeuf

identification des produits, 182, 184, 185, 186, 187, 194

importation, 26, 45, 51

inspection, 28, 33, 44, 47, 48, 70, 119, 124, 127, 128, 134, 135, 164, 183

main-d'oeuvre cf formation professionnelle, syndicat, 32, 121, 136, 137, 165

marché (accès au _), 44
(informations sur les _), 179, 181
(pénétration des _), 39-71, 182, 191

médecine préventive, 82, 83

mets préparé cf transformation, 60, 164, 194

monopole cf prix (établissement des _), **142, 143, 154**

naissage, 108

plan conjoint, 19, 64

parcs d'engraissement cf engraissement, 105, 166

préconditionnement, 79, 82, 99, 101, 106, 110, 188, 189, 190, 191

prix (établissement des ~), cf monopole, compétition, 147, 148, 149, 150, 151

production, 17, 75-113, 171, 192
(prix à la ~), 91, 92, 93, 94, 103

qualité, 25, 65, 93, 95, 106, 117, 122

rentabilité, 103, 104, 105

restauration
marché de la ~, 42, 60,
~ rapide, 48, 131, 133

sevrage (centre de ~), 97, 98, 171, 172

sexage, 130, 131

sols (coût des ~), 17, 54, 86

syndicat cf main-d'oeuvre, 125, 135

synthétiques (produits ~), 139, 140

transformation, 27, 117-154

transport, 145, 146, 149

travailleurs cf main-d'oeuvre, syndicat

vache-veau, 21, 23, 80, 85, 98, 100, 107, 108, 109, 166, 168, 190

veau, 21, 26, 168, 171, 172
~ lourd, 56, 57, 58, 59, 77, 85

Notes

Notes

Secrétariat permanent des conférences
socio-économiques du Québec